

#### REALISIERUNG UND UMSETZUNG:

TU Berlin | Gründung  
Hardenbergstraße 36A  
10623 Berlin

[www.gruendung.tu-berlin.de](http://www.gruendung.tu-berlin.de)

#### IN KOOPERATION MIT:

Nationalem Alumniprogramm der TU Berlin  
Straße des 17. Juni 135  
10623 Berlin

[www.alumni.tu-berlin.de](http://www.alumni.tu-berlin.de)

#### WERDEN SIE SPONSOR!

Als Sponsor unseres nächsten Katalogs bzw. der Ausstellung haben Sie die Möglichkeit, unser Vorhaben aktiv zu unterstützen. Gleichzeitig profitieren Sie durch die Nennung auf allen Werbematerialien und bei den Medienansprachen.

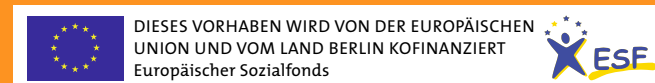
Kontakt: [www.gruendung.tu-berlin.de](http://www.gruendung.tu-berlin.de)



## Profil zeigen: Gründerinnen und Gründer der TU Berlin

An der TU Berlin wird nicht nur gelehrt und geforscht, sondern auch erfolgreich gegründet. Mit dieser Ausstellung möchten wir die Vielfalt der Gründerpersönlichkeiten, der gegründeten Unternehmen und der Wege zur Gründung aufzeigen. Wir laden Sie herzlich ein, sich mit dem Thema Gründung auseinanderzusetzen und sich Ihr eigenes, vielleicht neues Bild von den Unternehmerinnen und Unternehmern der TU Berlin zu machen.

ISBN 978-3-931979-01-0



Profile zeigen: Gründerinnen und Gründer der TU Berlin

## Profil zeigen: Gründerinnen und Gründer der TU Berlin



## Unternehmen gründen. Die Zukunft in die eigene Hand nehmen

Wir unterstützen Sie in jeder Phase Ihres Gründungsvorhabens – egal, ob Sie nur eine erste Idee oder schon einen fertigen Businessplan haben.

Unsere Angebote:

- Sensibilisierung
- Orientierung
- Beratung
- Qualifizierung
- Gründungswerkstatt

#### KONTAKT

TU Berlin | Gründung  
Hardenbergstraße 36A  
10623 Berlin

Tel: 030 / 314-78579

Email: [gruendung@tu-berlin.de](mailto:gruendung@tu-berlin.de)

[WWW.GRUENDUNG.TU-BERLIN.DE](http://WWW.GRUENDUNG.TU-BERLIN.DE)

Profil zeigen:  
Gründerinnen und  
Gründer  
der TU Berlin



## Grußwort von Prof. Dr. Kurt Kutzler

PRÄSIDENT DER TECHNISCHEN UNIVERSITÄT BERLIN

Mit der Ausstellung »Profil zeigen: Gründerinnen und Gründer der TU Berlin« weist die Technische Universität Berlin ein weiteres Mal darauf hin, dass sie ihr Profil als unternehmerische Universität mit vielfältigen Angeboten zur gezielten Förderung von Gründungen in den vergangenen Jahren erfolgreich geschärft hat. Die Angebote reichen dabei von der Vermittlung von Gründungswissen in der akademischen Lehre über umfassende Beratungsangebote bis hin zu Qualifizierungsprogrammen im Rahmen der TU-Gründungsinitiative.

Diese Profilbildung trägt Früchte: Mittlerweile steht die TU Berlin über ihr nationales Alumniprogramm in engem Kontakt zu mehr als 620 Alumni, die ein eigenes Unternehmen gegründet haben. In einer Umfrage aus dem Jahr 2005/06 gaben 189 Alumni-Gründerinnen und Gründer an, einen Umsatz von etwa 1,4 Mrd. Euro erwirtschaftet und insgesamt über 11.600 Arbeitsplätze geschaffen zu haben.

Die vom Europäischen Sozialfonds geförderte Wanderausstellung »Profil zeigen: Gründerinnen und Gründer der TU Berlin« des Projektes HUMAN VENTURE setzt die Bemühungen der Technischen Universität Berlin um ein gründungsfreundliches Klima fort und

stellt einige der Alumni-Unternehmerinnen und Unternehmer der Technischen Universität Berlin vor. Der Ausstellungskatalog, der als fortgeführte Reihe erscheinen wird, beleuchtet neben den Eckdaten zu 25 der gegründeten Unternehmen vor allem das Profil der Gründerpersönlichkeit, ihre Gründungsmotivation und bisher erreichte Meilensteine. Ein besonderes Ziel der Ausstellung und des Kataloges ist es nicht zuletzt, das große Gründungspotenzial an der Technischen Universität Berlin pointiert und akzentuiert zu kommunizieren.

Als Präsident der Technischen Universität Berlin ist es mir daher eine besondere Freude, der Wanderausstellung »Profil zeigen« und den vorgestellten Gründerinnen und Gründern weiterhin ein gutes Gelingen sowie den Leserinnen und Lesern des Kataloges eine anregende Lektüre zu wünschen.

Berlin, im Januar 2008

Prof. Dr. Kurt Kutzler



## Grußwort von Prof. Dr. Jürgen E. Zöllner

BERLINER SENATOR FÜR BILDUNG, WISSENSCHAFT  
UND FORSCHUNG

Unternehmerisches Denken, Handeln und Wissen sind angesichts einer immer komplexeren und sich schneller wandelnden Umwelt ein wichtiges volkswirtschaftliches Element und bildungspolitisches Ziel. Insbesondere innovative und technologieorientierte Hochschulgründungen stärken den Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort Berlin, schaffen Arbeitsplätze und sichern Zukunftschancen für unsere junge Generation. Die Stadt bietet mit ihrer herausragenden technisch-wissenschaftlichen Infrastruktur, dem vielfach gerühmten »kreativen« Klima und einer hohen Lebensqualität vielfältige Chancen für Unternehmensgründerinnen und -gründer aus den unterschiedlichsten Branchen.

Ich freue mich, dass die Technische Universität Berlin die Förderung von Unternehmertum und Gründung als eine weitere wichtige universitäre Aufgabe neben Forschung und Lehre betrachtet. Mit ihren vielfältigen Angeboten unterstützt sie innovative und technologieorientierte Gründungen und wurde bereits mehrfach als »Ideenschmiede«, d.h. als die Berliner Hochschule mit den meisten Teilnehmerinnen und Teilnehmern am Businessplanwettbewerb Berlin-Brandenburg, ausgezeichnet.

Die von der Berliner Senatsverwaltung für Bildung, Wissenschaft und Forschung im Rahmen des Projektes HUMAN VENTURE geförderte Wanderausstellung »Profil zeigen: Gründerinnen und Gründer der TU Berlin« setzt ein weiteres Zeichen, indem sie erfolgreiche Gründerinnen und Gründer aus der Technischen Universität Berlin portraitiert und als Vorbilder darstellt. Der vorliegende Ausstellungskatalog, der durch den Europäischen Sozialfonds und private Sponsoren finanziert wurde, stellt 25 Alumni-Unternehmen ausführlich vor und spiegelt damit die Vielfalt der Unternehmensgründungen und das Gründungspotenzial der Technischen Universität Berlin wider.

Ich danke ausdrücklich den vorgestellten Alumni-Unternehmen für ihre Unterstützung beim Zustandekommen dieser außergewöhnlichen Ausstellung. Den porträtierten Unternehmerinnen und Unternehmern wie auch der TU Berlin mit ihren Gründungsangeboten wünsche ich weiterhin viel Erfolg.

Berlin, im Januar 2008

Prof. Dr. Jürgen E. Zöllner

# Profil zeigen: Gründerinnen und Gründer der TU Berlin

An der Technischen Universität Berlin wird nicht nur gelehrt und geforscht, sondern auch erfolgreich gegründet.

Mit dieser Ausstellung möchten wir die Vielfalt der Gründerpersönlichkeiten, der gegründeten Unternehmen und der Wege zur Gründung aufzeigen.

Wir laden Sie herzlich ein, sich mit dem Thema Gründung auseinanderzusetzen und sich Ihr eigenes, vielleicht neues Bild von den Unternehmerinnen und Unternehmern der Technischen Universität Berlin zu machen.

*A. v. Matuschka U. Kirchner*

Agnes von Matuschka  
Leiterin Gründung  
Kooperationen Patente  
Lizenzen (KPL)

Uta Kirchner  
Projektleiterin

GEFÖRDERT VON



SPONSOREN



# Inhalt

## Gründerinnen und Gründer der TU Berlin

8	Béa Beste PHORMS Management AG	44	Gabriele Schrenk EANTC AG	80	Dr. Oliver Lang Solarc GmbH
12	Dirk Buddensiek Aperto AG	48	Matthias Kandeler SYNCING.NET Technologies GmbH	84	Hauke Helmer Werk 5 Mangold Helmer GmbH
16	Dieu Hao Abitz ABITZ.COM GmbH	52	Carsten Pinnow Pinnow und Partner GmbH	88	Dr. Karsten Ehling LichtVision GmbH
20	Britt Eckelmann c-pm architecture	56	Tim Edler realities:united GmbH	92	Dr. Jörg Risse Visality Consulting GmbH
24	Jürgen Dahlmanns Rug Star	60	Michael Schiessl eye square GmbH	96	Volker Hermsmeier panta rhei systems GmbH
28	Dr. Arndt Rottenbacher Ampere AG	64	Janet Nagel TeamVenture	100	Simone Schulz DrNice GbR
32	Klaus Metzger imc Meßsysteme GmbH	68	Oliver Sargatzky SARROS GmbH	104	Dr. Kai Desinger Celon AG medical instruments
36	Christine Lang OrganoBalance GmbH	72	Andreas Ellerholz Topstar Limousines		
40	Thomas Diepold First Sensor Technology GmbH	76	Andreas Umbach u²t photonics GmbH		





Foto: TU Pressestelle / Dahl

## »Wer will, findet Wege. Wer nicht will, findet Gründe«

Béa Beste

PHORMS Management AG

9

Als kleines Kind bastelt sie Puppen und verkauft sie, spätestens mit neun, zehn Jahren will sie ihre Heimat Rumänien verlassen, weil sie sich vom kommunistischen System eingeengt fühlt: Béa Beste ist früh klar, dass sie sich nicht in den üblichen Bahnen bewegen will. Wenn die Gründerin der *PHORMS Management AG*, die Schulen aufbaut und betreibt, heute davon erzählt, tut sie das amüsiert: »Ich war ja noch ein Kind.« Aber, ihre Kindheit, das merkt man, hat für sie doch eine große Bedeutung, wenn es um ihre Selbstständigkeit geht.

**ZWEI FRAUEN UNTER 200 MÄNNERN** Auch aus einem anderen Grund muss sie schnell auf eigenen Beinen stehen. Sie verliert früh ihre Eltern und kommt als 15-Jährige nach Deutschland zu ihrer Schwester, die in Frankfurt lebt. Béa Beste spricht damals kein Wort Deutsch, dafür Rumänisch, Französisch und Englisch. Sie lernt die Sprache ihrer neuen Heimat von ihren Neffen und Nichten, macht ihr Abitur mit einem Notenschnitt von 1,5. »Schule war nie ein Problem für mich, außer, dass man früh aufstehen musste.« Sie will studieren, etwas Unternehmerisches soll es sein – Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Berlin, mit dem Schwerpunkt Elektro-

technik wird es. »Wir waren zwei Frauen unter 200 Männern, das war schon interessant – vor allem nach einem Abitur auf einer Mädchenschule«, erinnert sie sich an das Studium. Mit 21 wird sie schwanger, studiert mit Kind weiter. Sie merkt aber schnell, dass das technische Studium nicht ihre Leidenschaft ist und wechselt nach dem Vordiplom an die Universität der Künste. »Ich habe aber dennoch meine Elektrotechnik-Scheine alle gemacht. Ich wollte mir selbst beweisen, dass ich das kann.« An der neuen Hochschule studiert sie Kommunikationswissenschaften. Der Wille, etwas zu gestalten, selbst zu machen, bleibt ihr erhalten. Schon während des Studiums arbeitet sie für eine große Werbeagentur und erfindet dort mit einigen Praktikanten einen »Trendforschungsmonitor«. »Wir konnten ausgehen, die neuesten Trends beobachten und bekommen das Ganze noch gut bezahlt«, erzählt sie lachend.

### **DER WUNSCH, UNTERNEHMERIN ZU SEIN**

Sie hat gute Kontakte, Erfindungsreichtum und landet schließlich nach dem Studium bei SAT.1, wo sie als Produktmanagerin die vom Sender selbst produzierten Serien und Filme betreut. Im Jahr 2000 wechselt sie zur Boston

Consulting Group. »Als die mich nach meinen Perspektiven fragten, habe ich im Vorstellungsgespräch direkt gesagt, dass ich irgendwann selbstständig sein wollte.« Als Beraterin arbeitet sie für ganz unterschiedliche Branchen. »Holzwerkstoffe, Bier, Versicherungen, Mobilfunk«, rattert sie herunter und lacht, »ganz schön durcheinander, was? Aber dabei hat mir dann auch wieder das Technik-Studium geholfen, weil ich mich schnell in verschiedene Themenfelder einarbeiten kann.« Wieder einige Jahre später lernt sie Alexander Olek kennen – »der galt in seiner Schulzeit als hyperaktives Kind und hatte deswegen keine gute Erinnerungen an die Schule« –, den Gründer des börsennotierten Unternehmens Epigenomics. Der erfolgreiche Serien-Unternehmer erzählt Béa Beste, dass er gerade dabei ist, eine Schule zu gründen – sie ist Feuer und Flamme und fängt bei der neu entstehenden AG an. Dort ist sie Teilhaberin – »ich habe meine ganzen Ersparnisse zusammengekratzt« – und Geschäftsführerin. Mit einer Mission: »Wir wollen anders sein als normale Schulen, wollen mit unserem Ganztagskonzept die individuellen Talente und Fähigkeiten der Kinder fördern, damit sie Spaß an der Schule haben«, berichtet die Gründerin.

Der Unterricht findet außerdem bilingual statt, »Englisch und Deutsch sind gleichwertige Unterrichtssprachen«. Zudem bieten die PHORMS-Schulen nach Einkommen gestaffelte Schulgebühren, damit sich die Schülerschaft auch sozial mischt.

**DIE SCHULEN WACHSEN STÄNDIG** Im Sommer 2005 starten die Planungen für die erste Schule, die schon 2006 die Arbeit aufnimmt. Heute sind es in Berlin 240 Grundschüler, rund 40 Kinder im Gymnasium. Mit den Grundschulen München, Köln und Frankfurt – Hamburg ist in Planung – sind es insgesamt über 500 Schüler. Nach einigen Jahren soll sich das Unternehmen, das momentan noch von den Geldern der Investoren lebt, selbst tragen, erklärt Béa Beste. Pro Schüler sollen – inklusive der staatlichen Zuschüsse, die jede anerkannte freie Schule nach einigen Jahren bekommt – rund 700 Euro umgesetzt werden. Außerdem soll sich PHORMS zu einer umfassenden Bildungsmarke entwickeln – »weitere Projekte von Schulbekleidung bis zu einer Webpage für Eltern sind in Planung«, erklärt Béa Beste: »Alle reden über Bildung. Wir machen Schule!«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Wirtschaftsingenieurswesen –  
Vordiplom / Kommunikations-  
wissenschaften – Dipl.-Kom-  
munikationswirtin (1996)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
2006

**MITARBEITER**  
51–100

**UNTERNEHMEN**  
PHORMS Management AG  
www.phorms.de



**ZUR PERSON**  
Béa Beste

**MOTTO**  
»Wer will, findet Wege. Wer  
nicht will, findet Gründe.«

**MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Dranbleiben, Optimismus ein-  
setzen und pflegen. Visionen  
verfolgen. Und den Humor nie  
verlieren.

**NETZWERKE**  
Boston Consulting Group  
Alumni / Brand Club

**ENGAGEMENT**  
Schirmfrau des TU-Projektes  
»P∞ – Erfolgreich ist weiblich«  
2007–2010



## »Qualität zählt, Eitelkeit bremst« Dirk Buddensiek Aperto AG

Ein bisschen Jazz, ein bisschen Pop, ein bisschen Rock. Nicht knallig, nicht auf den schnellen Effekt bedacht, eher leise als laut, so klingt die Musik des Norwegers Thomas Dybdahl. »Intelligenter Pop«, fasst es Dirk Buddensiek zusammen. Buddensiek ist Chef der Internet-Agentur *Aperto* und er mag Dybdahl. In seiner Freizeit schreibt er eigene Songs mit Gesang, Keyboard und Gitarre. Ein Hobby, das er nur für sich selbst macht. »Popstar werde ich ganz bestimmt nicht«, winkt der 42-Jährige lachend ab. »Wollte ich auch nie.«

**HÖHENFLUG MIT BODENHAFTUNG** Vielleicht ist die Aussage ein bisschen bezeichnend für ihn. Buddensiek ist zwar agil und eloquent und sein Unternehmen logiert in einer schicken alten Fabrikhalle, die schick umgebaut und modernisiert wurde. Aber eine Diva ist Buddensiek nicht, und er ist kein Aufschneider. »Ich glaube, uns hat immer eine gewisse Bodenhaftung ausgezeichnet«, sagt er und man nimmt es ihm ab.

Vermeintliche Stars gab es gerade in der New Economy reichlich. Für die meisten ging es steil und schnell bergauf und genauso steil, aber bedeutend schneller bergab. Auch Buddensiek kennt diese Berg- und Talfahrt. Nach Sta-

tionen beim Radio und bei der Werbeagentur Scholz & Friends gründet der Wirtschaftsingenieur 1996 die *Aperto* AG, einen Full-Service-Dienstleister für digitale Kommunikation. »Ich wollte kein Anhängsel einer Werbeagentur sein, sondern selbstständig etwas auf die Beine stellen, mit allen Fehlritten und Glückstreffen«, sagt Buddensiek. Die Scholz & Friends-Geschäftsführer Sebastian Turner und Thomas Heilmann unterstützen ihn, auch mit privatem Kapital. Noch heute sind sie stille Teilhaber.

In den goldenen Internet-Zeiten zwischen 1996 und 2000 verdoppelt *Aperto* jedes Jahr seine Belegschaft, bis aus fünf schließlich 145 Angestellte geworden sind und der Jahresumsatz bei 14,5 Mio. DM liegt. »Die Kunden standen Schlange, Wachstum und Neueinstellungen waren die logische Folge«, blickt Buddensiek zurück. Ja, auch bei *Aperto* waren sie euphorisch. »Aber wir hoben nicht ab«, betont Buddensiek, der mit einer Fernseh-Journalistin verheiratet ist.

**EIN FEHLENDER KREDIT ALS LEBENSVERSICHERUNG** Im Herbst 2000, als die Auftragslage noch gut ist, entscheidet sich Buddensiek, *Aperto* zu verkaufen. »Ich hatte das nie ge-



Foto: TU Pressestelle / Dahl



plant, aber die Gelegenheit schien günstig«, sagt er. Die Agentur wird vom schwedischen Konzern Cell Network geschluckt, einem 1.200 Mitarbeiter starken Unternehmen mit Ingenieuren und Informatikern und reichlich Know-how. »Die Anfragen unserer Kunden wurden damals immer technischer, deshalb der Verkauf«, sagt Buddensiek. Aber der Traum eines starken gemeinsamen Geschäfts platzt. Die Krise der New Economy verschärft sich, das Auftragsvolumen sinkt rapide. *Aperto* steht vor dem Kollaps, aber die Schweden kennen den deutschen Markt nicht und sind kaum handlungsfähig. Buddensiek kauft sein Unternehmen zurück.

Vor allem zwei Gründe macht er heute dafür verantwortlich, dass die Firma den Crash überlebte: *Aperto* nahm keinen Bankkredit auf, der dem Unternehmen das Genick gebrochen hätte, als die Dot-Com-Blase endgültig platzte: »Wir wuchsen immer aus uns selbst heraus.« Und als die Krise unübersehbar war, laviert Buddensiek nicht herum, sondern handelt entschlossen. Im Jahr 2001 entlässt er 55 Mitarbeiter. »Es war hart, aber es musste sein«, ist er auch heute noch überzeugt. 2004 macht er fast zwölf Monate Pause, um diese Jahre zu

verarbeiten: »Ich habe mindestens fünf Unternehmerleben in sieben Jahren gelebt.«

**DER CHEF UND DIE PIZZA** Die Krise ist nicht vergessen, aber überwunden. Heute schaut Buddensiek optimistisch in die Zukunft: »Die Branche boomt wieder und entwickelt sich viel stabiler.« *Aperto* beschäftigt derzeit 81 Mitarbeiter, Tendenz steigend. Der Umsatz wird 2007 bei rund 7,5 Mio. Euro liegen. »Wir wachsen jedes Jahr um zehn bis 15 Prozent«, sagt der Firmengründer. Wichtige Kunden sind das Auswärtige Amt, Siemens Hausgeräte und VW. Ein sehr großes Projekt setzt *Aperto* gerade für das ZDF um: Eine Plattform, auf der sich Internet-Nutzer archivierte TV-Beiträge ansehen können.

Und was er aus dem Crash gelernt hat? »Dass selbst das tiefste Tal noch einen Ausweg hat«, lacht er. Und dass Management und Führung nur durch Motivation auf Dauer nicht funktionieren: »Als Chef können Sie nicht immer den Klassenclown mimen. Das saugt Sie aus.« Dann zieht er die Augenbrauen nach oben und lächelt verschmitzt: »Ein Chef muss fair und loyal sein, aber er muss mittags nicht eigenhändig die Pizza für seine Leute abholen.«

**STUDIENGANG**  
**(ABSCHLUSS)**  
Wirtschaftsingenieurwesen  
– Dipl.-Wirtsch.-Ing. (1991)

**JAHRE DER GRÜNDUNG**  
1995

**MITARBEITER**  
51–100

**UNTERNEHMEN**  
Aperto AG  
www.aperto.de



**ZUR PERSON**  
Dirk Buddensiek

**MOTTO**  
»Qualität zählt, Eitelkeit bremst.«

**MEIN RAT AN GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Bodenhaftung bewahren.

## »Offen bleiben und nie aufgeben« Dieu Hao Abitz ABITZ.COM GmbH



Foto: TU Pressestelle / Dahl

Lebenslanges Lernen ist ein arg strapaziertes Begriffspaar. Und häufig genug nehmen es gerade diejenigen, die es im Mund führen, damit im eigenen Leben gar nicht so genau. Bei Dieu Hao Abitz ist das etwas anderes. Zwar kommt auch sie im Gespräch immer wieder auf den Ausdruck zurück, aber ihre Biografie macht schnell deutlich, dass es sich dabei nicht um eine leere Worthölse handelt. Die 1953 in Vietnam geborene Unternehmerin hatte und hat in Deutschland mitunter besonders hohe Hürden zu überwinden. Ohne eine ausgeprägte Lernwilligkeit wäre sie schon längst gescheitert.

### AUS DEM BÜRGERKRIEG IN EINE NEUE WELT

Dieu Hao Abitz betreibt in Berlin die Firma ABITZ.COM GmbH. Vornehmlich via Internet vertreibt sie etwa 1.000 Produkte, der Fokus liegt auf Sprachen: Spracherkennungs-, Übersetzungs- und Lernsoftware, elektronische Wörterbücher, digitale Diktiergeräte. Die Sprachenpalette ist reichhaltig und reicht von Arabisch bis Vietnamesisch. Vor zwei Jahren übernahm das Unternehmen zudem den Vertrieb einer namhaften Festplattenverschlüsselungs-Software. ABITZ.COM hat acht Angestellte, diverse freie Mitarbeiter und Prak-

tikanten und setzt pro Jahr rund eine Mio. Euro um, Tendenz steigend.

»Angefangen hat alles mit den Briefen«, erinnert sich Dieu Hao Abitz. Über die »Vietnamese-American-Association« in Saigon lernt sie Anfang der 70er Jahre Ralf-Gerald Abitz, einen Berliner, kennen. Zu dieser Zeit studiert sie Zahnmedizin. Aus der Brieffreundschaft wird mehr – schließlich heiraten die beiden. 1974 beschließen sie nicht zuletzt wegen des Bürgerkriegs in Vietnam nach Berlin zu ziehen. »Ich hätte eigentlich gerne weiter Zahnmedizin studiert«, sagt Dieu Hao Abitz, aber die strenge deutsche Studienordnung macht ihr einen Strich durch die Rechnung. 1979 sattelt sie um und beginnt ein Chemie-Studium an der TU Berlin, das sie 1986 mit Auszeichnung abschließt.

### MIT ZWEI TÖCHTERN IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

»Der Auslöser für die Selbstständigkeit sind eigentlich meine beiden Töchter«, blickt die Firmenchefin zurück. 1983 wird Friederike Lilien Lan geboren, 1988 Henriette Mai Huong. Dieu Hao Abitz wird zusehends klar, dass sie als fest angestellte Chemikerin Beruf und Familie nur schwer vereinbaren kann. »Die wenigen Jobs, die es damals überhaupt gab, hat-

ten sehr starre Arbeitszeiten«, sagt sie. Wie gerufen kommt ihr da ihr neu gefundenes Steckenpferd, der PC: Sie absolviert eine Fortbildung im Bereich künstliche Intelligenz und Expertensysteme und arbeitet fortan als freie Programmiererin.

Kurze Zeit später trifft Dieu Hao Abitz in den USA auf einen alten vietnamesischen Freund, der schließlich ihr Geschäftspartner wird. Er hat eine spezielle Software entwickelt, mit der man zum ersten Mal unter dem Betriebssystem Microsoft DOS viele verschiedene Schriftarten verwalten kann. Hao Abitz übernimmt den Vertrieb der Software für Deutschland und baut darauf aufbauend sukzessive den Vertrieb für Sprachensoftware aus. »Mitte der 90er Jahre mussten wir eine schlimme Durststrecke durchmachen, weil DOS nicht mehr gefragt war«, erinnert sie sich. Nach der Umstellung auf Windows dauert es zwei Jahre, bis die Firma wieder floriert.

**EIN SCHWIERIGER START** Befragt man die lebhafteste Unternehmerin nach den Anfängen ihrer Selbstständigkeit, seufzt sie: »Das war furchtbar!« Anrufer hielten sie oft für eine Assistentin und fragten nach dem vermeintlichen Chef »Herrn Abitz«. Sogar heute noch schreibt sie

lieber E-Mails anstatt zu telefonieren, denn sattelfest fühlt sie sich im Deutschen nicht. »Als Migrantin ist es wegen der Sprachbarriere einfach extrem schwierig«, berichtet sie. Auch ihr Mann und ihre Schwiegereltern sehen die Unternehmensgründung anfangs kritisch: »Sie konnten nicht verstehen, dass ich so viel arbeiten musste und dass ich mich häufig, wenn die Kinder im Bett waren, wieder vor den Computer setzte.« Gemeinsam mit anderen Müttern, die sie auf dem Spielplatz kennen lernt, gründet sie damals eine Mutter-Kind-Gruppe, in der die Frauen reihum auf die Kinder aufpassen. So gewinnt sie Zeit für ihre Firma.

Der Wind hat sich längst gedreht. »Heute ist meine Familie sehr stolz auf mich und die ABITZ.COM GmbH«, versichert die Vietnamesin. Geschäftlich blickt Dieu Hao Abitz optimistisch in die Zukunft. Als großen Erfolg wertet sie, dass ihre Firma in Kürze das Bezirksamt Neukölln flächendeckend mit einer Spracherkennungs-Software ausstatten wird. »Die Chancen stehen gut, dass auch andere Behörden in Berlin nachziehen«, sagt die Unternehmerin.

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)

Chemie –  
Dipl.-Chem. (1986)

JAHRE DER GRÜNDUNG  
1989

MITARBEITER  
6 – 20

UNTERNEHMEN  
ABITZ.COM GmbH  
www.abitz.com

**ABITZ.COM**  
Wir verbinden IT und Sprache

ZUR PERSON

Dieu Hao Abitz

MOTTO

»Lebenslanges Lernen ist  
mein Motto.«

MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE

Drei Fragen zum Nachdenken:  
Wie kann ich Arbeitsprozesse  
verbessern? Welche Eigen-  
schaften sollte ich haben, um  
mein Ziel trotz aller Widrig-  
keiten zu verfolgen? Wer gibt  
mir Rückendeckung?

PREISE

Berliner Unternehmerin des  
Jahres 2006



## »Probleme nie auf die lange Bank schieben!«

### Britt Eckelmann

#### c-pm architecture

So wie Britt Eckelmann da vor einem sitzt, kann man sich das nur noch schwer vorstellen. Die gradlinige Unternehmerin war während der Ausbildung unter anderem als Zimmermädchen tätig. Sie trägt ein schickes, olivgrünes Kleid, wirkt kompetent und sympathisch. »Ich war auch fast zehn Kilo schwerer«, schmunzelt sie. Und sie war noch ein Teenager – mit herzlich wenig Selbstvertrauen, fügt sie hinzu. 1990 beginnt sie eine Lehre zur Hotelkauffrau im Bayerischen Hof in München. Raus will sie damals, auf eigenen Füßen stehen, Sprachen lernen, die Welt sehen. Heute hat sie all das erreicht – aber es kam doch ganz anders, als sie damals gedacht hat.

**EIN MBA-TITEL IN DER FREIZEIT** München und die ersten Gehversuche in der weiten Welt liegen lange zurück. Das Hotelgewerbe ebenfalls. Britt Eckelmann ist Architektin. Sie ist die Gründerin und Chefin von *c-pm architecture*, einem auf Planung und Projektmanagement spezialisierten Büro mit neun fest angestellten Mitarbeitern. *c-pm* ist gut im Geschäft. Die Firma hat unter anderem den Innenausbau des Radio Centers Berlin geleitet, im Sony Center Mieterausbauten verwirklicht und das Quartier 205 umgekrempelt.

Große Projekte, wie die Sanierung der High-deck-Siedlung in Neukölln sowie der erste Neubau an der Lietzenburger Straße, begannen in 2007.

Zudem ist die 34-Jährige an der *a²fm GmbH* beteiligt. *a²fm* hat 42 Mitarbeiter und ist ein so genanntes Facility Management-Unternehmen, das Wohn- und Gewerbeimmobilien betreibt, bewirtschaftet und instand hält. Beide Unternehmen setzen zusammen jährlich fast sechs Mio. Euro um. Und als wenn das nicht schon genug Arbeit wäre, macht Britt Eckelmann parallel dazu auch noch einen MBA an der ESCP Paris. Trotz der damit verbundenen Reisen und zusätzlichen Arbeitswochenenden schöpft sie dabei neue Energie und Inspiration. »Das zähle ich zu meinen Hobbys«, lacht sie.

**DER MAUERFALL VERUNSICHERT – UND BEFREIT** Britt Eckelmann wird 1973 in Bad Saarow in der ehemaligen DDR geboren. Der Vater ist Arzt, die Mutter Hausfrau. Ein Elternhaus mit einer liebevollen, offenen Atmosphäre. »Ja klar, der Mauerfall hat mich verunsichert. Er hob mein Leben aus den Angeln«, sagt sie nachdenklich. Die Verunsicherung hält aber nicht lange an. Nach der Hotel-Lehre absolviert sie ein Architektur-Studium an der



Foto: Schwarze



TU Berlin. Die Eltern unterstützen sie finanziell, aber sie jobbt auch fleißig – und sie reist: In England und Kanada legt sie Auslandsaufenthalte ein, ihr Diplom-Projekt setzt sie in San Francisco um.

»Arbeiten und Reisen, das war mein Ziel«, blickt sie zurück. Und sie will keine Angestellte sein. 1999 gründet sie mit einem ersten Auftrag im Rücken *c-pm*. Sie legt einfach los mit der Selbstständigkeit. »Anfangs war ich eigentlich nichts anderes als ein Freelancer mit einem kleinen Büro«, erklärt sie. Eckelmann arbeitet hart und das wird belohnt. Ihre Kunden sind zufrieden, die gute Arbeit von *c-pm* spricht sich herum. »Für uns sind Qualität, Kreativität, Fleiß und Einfühlungsvermögen wichtig«, sagt Britt Eckelmann. »Wir sind Dienstleister, keine Künstlerballerinas!« Das Büro wächst langsam, aber stetig, pro Jahr um ein bis zwei Mitarbeiter.

**LANGSAM UND KONZENTRIERT ANS ZIEL**  
Herausforderungen liegen ihr, sagt die leidenschaftliche Läuferin. Langsam und konzentriert ans Ziel – Sport und Beruf sind sich manchmal sehr ähnlich. Ihre Marathon-Bestzeit liegt bei 3:34 Minuten. Verlustängste hat sie heute nicht mehr. »Aber das kommt auch

erst ab einer gewissen Größe«, gibt sie zu. Heute kann sich *c-pm* leisten, auch einen Auftrag zu verlieren. In den Anfangsjahren war das nicht immer so: »Der Start hat in der Zeit des schwachen Immobilienmarktes nur geklappt, weil die beruflichen Ziele uneingeschränkt Priorität hatten.« Das soll und kann sich in den kommenden Jahren ändern – auch zugunsten der Kreativität im Büro.

Als Frau im von Männern dominierten Immobilien- und Architekten-Geschäft hat sie es nur anfangs schwer gehabt. »Es gab da schon viel Skepsis«, sagt sie. »Viele denken: Ach, in zwei drei Jahren ist die eh weg, dann kriegt sie Kinder!« Je länger man sich aber behauptet, umso akzeptierter werde man. Und in der Minderheit zu sein, hat nicht nur Nachteile: Neulich auf einem Kongress in Frankfurt waren von 600 Teilnehmern nur vier Frauen. Britt Eckelmann lacht verschmitzt: »Wenn Sie dann einem potenziellen Geschäftspartner vorgestellt werden, ist die Wahrscheinlichkeit, dass er sie vergisst, wesentlich geringer, als wenn Sie einer der Männer im dunklen Anzug wären!«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Architektur –  
Dipl.-Ing. Arch. (1999)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
1999

**MITARBEITER**  
6–20

**UNTERNEHMEN**  
*c-pm architecture*  
[www.c-pm.net](http://www.c-pm.net)

**c - p m**  
*architecture*

**ZUR PERSON**  
Britt Eckelmann

**MOTTO**  
»Wege entstehen dadurch,  
dass man sie geht.« (Kafka)

**MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Planen, Rat holen, entscheiden  
und unbeirrt umsetzen.

**NETZWERKE**  
Aspen Institut / Capital Club  
Berlin / Wirtschaftsjunioren  
Berlin / Wirtschaftskreis Berlin-  
Mitte

## »Jammern ist verboten« Jürgen Dahlmanns Rug Star



Foto: TU Pressestelle / Böck

Jürgen Dahlmanns hat es sich auf seinem Sessel bequem gemacht. Der Teppich-Designer trägt ein weißes Poloshirt, Birkenstock-Sandalen und eine Jeans. Terrier-Hündin Happy liegt zu seinen Füßen und döst. Dahlmanns wirkt wirklich nicht wie jemand, der unter großen Problemen leidet. Und doch hat er mindestens ein Problem, allerdings eines, von dem viele Unternehmer nur träumen können. »Seit der Firmengründung können wir den Markt nicht ausreichend bedienen«, seufzt er. »Wir haben immer wieder Schwierigkeiten, alle Bestellungen unserer Händler zu erfüllen.«

### LEIDENSCHAFT, KREATIVITÄT UND DISZIPLIN

*Rug Star* heißt das Unternehmen, das Dahlmanns im Oktober 2002 gründet. Der 40-Jährige entwirft, produziert und vertreibt exklusive, handgeknüpfte Teppiche. Das Dekor ist ungewöhnlich bis radikal. Die Farben sind kraftvoll bis schreiend. Das Material ist edel, die Herstellung aufwändig. »Rug Addict«, »Teppich-Süchtiger«, heißt die aktuelle Kollektion, und der Name ist Programm. Einmal geht es um die Kunden. Sie sollen die Teppiche begehren, kaufen, von ihnen schwärmen. Vor allem aber geht es um den Chef selbst, einen Besessenen im positiven Sinn. Teppiche sind

für Dahlmanns »die liberalste Form von Architektur, weil sie einen Raum definieren, ohne Mauern und Grenzen zu schaffen«. Andererseits liebt er sie schlichtweg: Ihren Geruch, ihre Farben, wie sie sich anfühlen, die Art und Weise, wie sie Räume mit Leben füllen. Leidenschaft, Kreativität und Disziplin haben Dahlmanns erfolgreich gemacht. »In der Anfangszeit vermietete ich meine Wohnung in Berlin eineinhalb Jahre lang an Touristen, damit ich die Miete für meinen Laden bezahlen konnte«, erinnert er sich. Damals übernachtete er reihum bei Freunden auf dem Sofa. Heute werden seine 5.000 bis 17.000 Euro teuren Arbeiten in 15 Ländern von gediegenen Händlern verkauft, etwa auf der 5th Avenue in New York oder am Dom in Mailand. Die meisten Stücke werden in Kundenauftrag gefertigt. Die Wünsche sind bisweilen exzentrisch. »Kürzlich bestellte ein Rapper einen apricotfarbenen Teppich inklusive eingesticktem Totenkopf-Muster«, schmunzelt Dahlmanns.

### AUS EINEM HOBBY WIRD EINE BERUFUNG

Obwohl der Designer über sich selbst sagt, sehr gradlinig zu sein, spiegelt das sein Lebensweg nicht wider. »Es hat gedauert, bis sich alle Puzzleteile zusammengefügt haben«, blickt

er heute zurück. Nach dem Abitur studiert er zwei Jahre Germanistik und Politologie an der Freien Universität Berlin, entscheidet sich dann aber für ein Architektur-Studium an der Technischen Universität. Bereits jetzt beginnt er, Teppiche zu sammeln – noch ist das aber ein reines Hobby. Dann arbeitet er drei Jahre lang als Projektmanager für das Museumsquartier in Wien. »Ich verdiente gutes Geld, aber irgendwann hatte ich die Nase voll: Viel zu viel Politik, keine Kreativität!«

Er nimmt eine Auszeit, beginnt zu reisen, lässt sich treiben: Nach London und Los Angeles, aber auch zu Teppich-Hot-Spots in Marokko und Nepal. Immer stärker kristallisiert sich heraus, dass sein Hobby seine Berufung ist. Dahlmanns entwirft die ersten Stücke, organisiert eigene kleine Ausstellungen, bietet Stücke in seinem eigenen Laden an, bringt sich immer wieder bei Textilmessen und Designzeitschriften ins Gespräch. »Ich habe die Leute schlicht genervt, indem ich immer wieder anrief und sagte: Ich bin der Beste! Ich bin die Zukunft!«, lacht er. Der Durchbruch kommt auf der Heimtextil-Messe 2003 in Frankfurt, als er eine große Teppichfläche gestaltet: Das Möbelhaus IKEA wird auf ihn aufmerksam

und beauftragt ihn als Designer. Mit einem Schlag ist Dahlmanns bekannt und gefragt.

**DESIGNER UND UNTERNEHMER** Heute beschäftigt er in seinen Läden in Berlin und Zürich fünf Angestellte – und ist zudem ein Fabrikbesitzer. In Nepal unterhält er in der Stadt Bhaktapur eine Manufaktur, in der 400 Arbeiter seine Teppiche knüpfen. Das Areal ist zwei Hektar groß und besteht aus Wohn- und Produktionsgebäuden, einem Krankenhaus, einer Schule und einer Kindertagesstätte. Pro Jahr entstehen hier 365 Teppiche. Die Manufaktur wird seit Jahren von den Zertifizierungsstelle Transfair/Rug Mark kontrolliert und bewertet. Die Arbeitsbedingungen gelten als vorbildlich. »Ich bin verantwortlich für diese Menschen und nehme das sehr ernst«, sagt Dahlmanns. »Und ich gehe jede Wette ein, dass man das den Teppichen ansieht!«

## ZUR PERSON

Jürgen Dahlmanns

## MOTTO

»Man sollte nicht Teil von etwas sein, das man nicht fühlt. Daher: sich eine Meinung erarbeiten und dann handeln! Das was man tut, sollte man lieben, sonst entsteht nichts Gutes. Es gibt schon zu viel Müll auf der Welt.«

## MEIN RAT AN

## GRÜNDUNGSINTERESSIERTE

Jeder trägt die Verantwortung  
für sein Handeln.

## NETZWERKE

Jeder in jeder Minute.

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**

Architektur – Dipl.-Ing.  
Architektur (1996)

## JAHR DER GRÜNDUNG

2002

## MITARBEITER

bis zu 5

## UNTERNEHMEN

RUG STAR  
www.rug-star.com







Foto: TU Pressestelle / Dahl

## »In jedem Umbruch liegt eine große Chance«

Dr. Arndt Rottenbacher  
Ampere AG

29

Für Arndt Rottenbacher ist der 29. April 1998 ein besonderer Tag. Ein Gesetz tritt in Kraft, das den Energiemarkt in Deutschland umwälzt: Jeder Bundesbürger kann nun selbst entscheiden, von welchem Anbieter er Strom oder Gas bezieht. Die Liberalisierung bietet Chancen, das ist Rottenbacher und seinem Bruder Claus schon Monate zuvor klar, nicht nur für günstigere Strompreise, sondern auch für neue Geschäftsmodelle. »Wir haben uns überlegt, die Strom-Nachfrage von kleinen und größeren Gewerbetreibenden zu bündeln und für diese Betriebe bessere Preise herauszuholen«, beschreibt der 43-jährige Familienvater die Idee, aus der die *Ampere AG* entstand.

Mittlerweile kauft die Berliner Firma, die heute in repräsentativen Büros in der 17. Etage des GSW-Hochhauses sitzt, bei etwa 30 Energieversorgern für rund 10.000 Unternehmen den Strom und das Gas ein – vom metallverarbeitenden Betrieb mit drei Mitarbeitern über ein Universitäts-Klinikum bis hin zu einer Maschinenfabrik mit 1.200 Beschäftigten.

**VOM UNTERNEHMENSBERATER ZUM UNTERNEHMENSGRÜNDER** Bis dahin war es ein langer Weg, berichtet Arndt Rottenbacher, der von seinem Schreibtisch halb Berlin überbli-

cken kann. Die Brüder, die beide an der TU Berlin studierten und promovierten, arbeiten Ende der 1990er Jahre als Unternehmensberater; Arndt als Bankenspezialist bei McKinsey, Claus bei AT Kearney, wo er für die Energiewirtschaft zuständig ist. »Mein Bruder hat als erstes realisiert, wo die Möglichkeiten für ein junges, bewegliches Unternehmen in diesem Riesenmarkt liegen. Großverbraucher konnten auch vor der Liberalisierung schon gute Strompreise aushandeln, auf Gespräche mit den kleinen Betrieben haben die Versorger sich dagegen erst gar nicht eingelassen.«

Die Rottenbachers stellen Anfang 1998 ihr Konzept einigen Berater-Kollegen vor, die allesamt begeistert sind. »Als es dann darum ging, zum 31. März zu kündigen, um das eigene Unternehmen zu starten, hat aber keiner mitgemacht«, erzählt Arndt Rottenbacher. Die beiden wagen es allein: Die *Ampere AG* wird an dem Tag, als die Liberalisierung in Kraft tritt, ins Handelsregister eingetragen. Die ersten Monate sind hart, berichtet Rottenbacher: »Mehr als den sozialversicherungspflichtigen Mindestlohn haben wir uns nicht ausbezahlt.«



**DIE PSYCHOLOGIE DER KUNDEN** Die Unternehmensgründer machen zwar alles richtig: »Wir sind seriös aufgetreten, mit Visitenkarten und dunklen Anzügen und haben alle Mittelständler in Berlin persönlich besucht.« Aber: »Wir hatten die Psychologie der Kunden anders eingeschätzt.« Keiner traut sich, den Energieversorger zu verlassen, der seit Jahrzehnten zuverlässig Strom liefert. »Man sagte uns immer, dass es eine tolle Idee sei, aber eine Unterschrift unter unsere Vereinbarung war nur sehr schwer zu bekommen.« Die Gründer lassen sich aber nicht entmutigen, glauben an ihre Idee – und genießen es schon damals, ihre eigenen Chefs zu sein. »Vor allem hat uns geholfen, dass wir wenige Fehler gemacht haben. Wir verstanden uns gut und haben uns gegenseitig korrigiert, wenn mal etwas schief lief.« Der Durchbruch nach dem ersten Jahr – dem einzigen, in dem die *Ampere AG* rote Zahlen schreibt – kommt im Februar 1999. »Das Berliner Abgeordnetenhaus wurde unser Kunde und sparte 40 Prozent seiner Stromkosten. Das war ein Glücksfall, denn die Medien berichteten darüber. Allen Unternehmen war plötzlich klar, dass wir richtig etwas für sie tun können.«

**DAS GESCHÄFTSMODELL FUNKTIONIERT** Seitdem geht es stetig bergauf: Das von *Ampere* vertretene Energievolumen liegt im Jahr 2007 bei mehr als 250 Millionen Euro p.a., die Mitarbeiterzahl stieg auf 35. Für Rottenbacher ist das Geschäftsmodell der *Ampere AG* ausschlaggebend für die hervorragende Entwicklung: »Wir bekommen von unseren Kunden eine uneingeschränkte Vollmacht, mit der wir in ihrem Namen verhandeln, Altverträge kündigen und Neuverträge abschließen können.« Die Energieversorger haben dadurch nur einen Ansprechpartner, die Kunden müssen sich um nichts kümmern. »Zweitens werden wir nur im Erfolgsfall bezahlt, mit einem gewissen Prozentsatz der Ersparnis.« Und: *Ampere* schließt nur Verträge über drei bis vier Jahre mit den Kunden, um dauerhaft und nicht einmalig für seine Kunden tätig zu sein. Grundvoraussetzung für den Erfolg war zudem das Fachwissen der beiden Gründer. »Eine brillante Idee, die schlecht umgesetzt wird, funktioniert allemal schlechter, als eine gute Idee, die auch gut umgesetzt wird.« Die *Ampere*-Idee war gut, sagt Rottenbacher und lacht, »vor allem aber haben wir durch unsere Erfahrungen in den Beraterfirmen gewusst, wie wir an die Sache rangehen mussten.«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Betriebswirtschaftslehre –  
Dipl.-Kaufmann (1989)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
1998

**MITARBEITER**  
21–50

**UNTERNEHMEN**  
Ampere AG  
www.ampere.de

**AMPERE AG**  
ENERGIE - BROKER

**ZUR PERSON**  
Dr. Arndt Rottenbacher

**MOTTO**  
»In jedem Umbruch liegt  
eine große Chance.«

**PREISE**  
1. Platz beim Gründungs-  
wettbewerb StartUp 1998

## »Ideen hat man nicht nach der Stechuhr« Prof. Dr. Klaus Metzger imc Meßsysteme GmbH

»Arbeitskreis Innovative Messtechnik« und sein Name, mehr steht nicht auf der Visitenkarte, die Klaus Metzger auf der Hannovermesse 1987 in der Tasche stecken hat. Der Elektrotechniker hatte zwei Jahre zuvor mit einem Team der TU Berlin und mit einem Projekt über computerunterstützte Messgeräte den Berliner Innovationspreis gewonnen. Auf der Messe macht er Marktforschung für seine Idee, spricht mit Automotorenherstellern darüber, ob überhaupt Interesse bestehen könnte an seinem Produkt, das es bisher nur in der Theorie gibt. »Das Interesse war riesig. Wir hätten direkt mehrere Messstände verkaufen können«, sagt Metzger heute.

**EIN KONZERN IST ZU LANGSAM** Die Resonanz macht Mut. Klaus Metzger, der eigentlich bei Siemens als Ingenieur arbeitet, plant seine Selbstständigkeit. Denn sein Job, in dem er sechs Jahre arbeitet, viel um die Welt reist und am Ende zum oberen Führungskreis gehört, gefällt ihm zwar, aber: »Es wurde ein wenig langweilig. Wenn man neue Ideen hatte, dauerte es viel zu lange, bis man sie umsetzen konnte.« Er hätte nicht den Entwicklungen der Technologie folgen, geschweige denn sie vorantreiben können, erinnert sich

der agile 56-Jährige. »Ich war damals schon überzeugt, dass sich der PC in der Messtechnik durchsetzen würde. Meine Chefs konnte ich davon nicht begeistern.«

Mit der *imc Meßsysteme GmbH*, die er 1988 gründet und immer noch mit seinen drei Mitgründern Dr. Franz Hillenbrand, Dr. Dietmar Sprenger und Stefan Hippe leitet, wagt er den Schritt und wird damit zum weltweit ersten Messtechnik-Unternehmen, das sich für den Software-Marktführer Microsoft entscheidet. In der Anfangsphase hat sich das Unternehmen aber mehr vorgenommen, als es leisten kann. »Keine Firma hätte uns unbekanntem Unternehmen mal eben 100.000 DM für einen kompletten Prüfstand gezahlt.« *imc* verlegt sich auf eine Art Salami-Taktik, bringt zunächst eine »kleine Software heraus, die so ungefähr 2.000 DM kostete«, erinnert sich Metzger. Erst danach kommt ein Messgerät, schließlich der Prüfstand.

**INNOVATIONSPREIS ALS STARTVORTEIL** *imc* hat einen großen Startvorteil, auch das weiß Metzger. Durch den gewonnenen Innovationspreis kommen die Gründer leichter an Fördermittel. Dennoch müssen auch die Messtechniker die Banken in mühevoller Kleinarbeit von

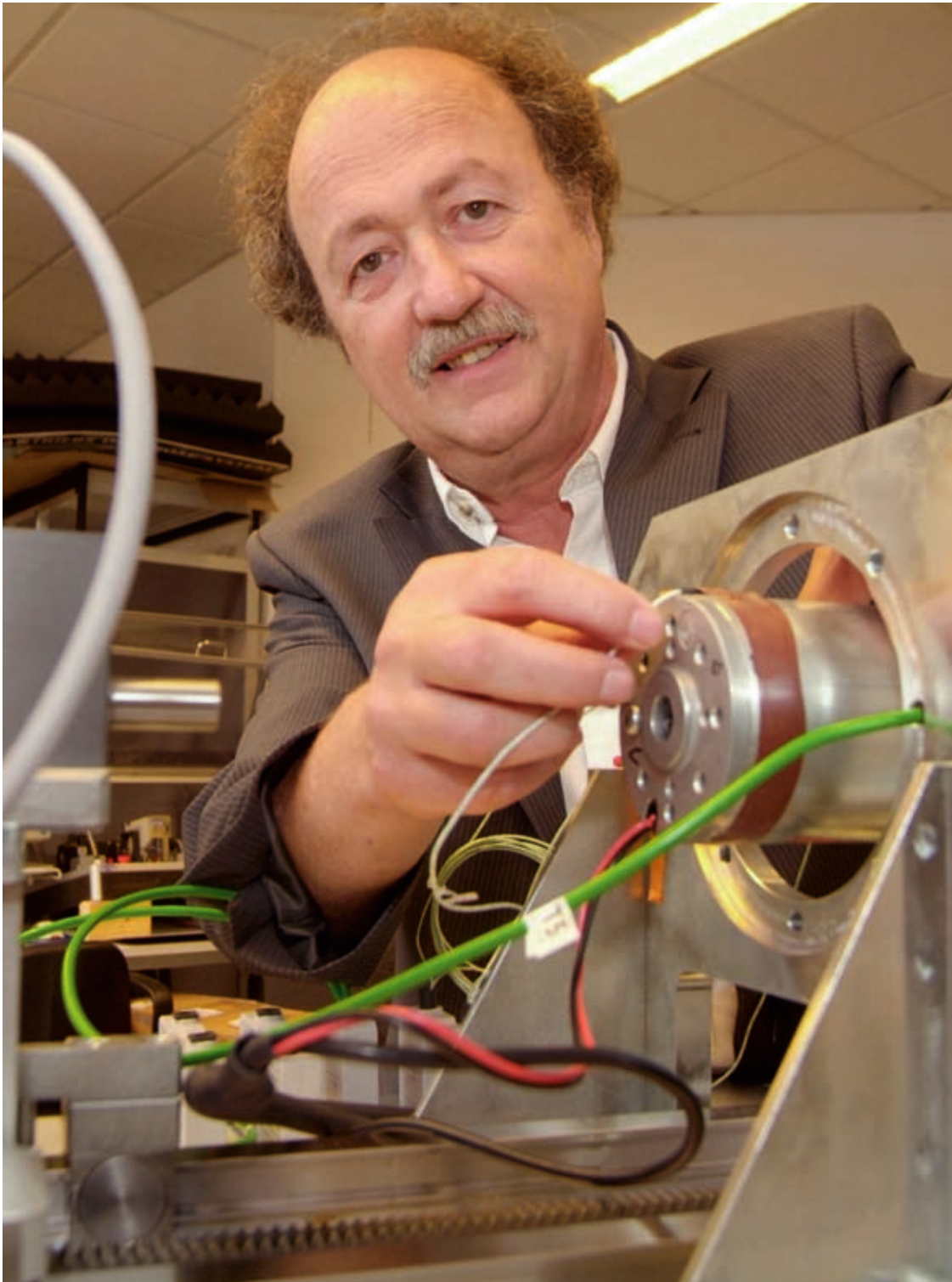


Foto: TU Pressestelle / Dahl

der Qualität und Substanz des Unternehmens überzeugen, »da zählte zum Beispiel mein Professorentitel überhaupt nichts.« In der Aufbauzeit verzichten die Gründer zudem auf »gute Gehälter, die wir in der Industrie hätten bekommen können«, berichtet Metzger, »aber wir wussten ja, dass wir auf längere Sicht ein stabiles Unternehmen aufbauen konnten.« In dieser Phase weiß er auch seinen alten Job bei Siemens zu schätzen, erklärt er. »Ich habe dort viel für die Selbstständigkeit mitgenommen«, sagt er. Er lernt vor allem die »How Nots« kennen, beobachtet, wie man Entscheidungen nicht treffen sollte. »Als Selbstständiger hat man zumeist nur einen Schuss, der sitzen muss. Das Risiko ist sehr groß, wenn man sich einmal falsch entscheidet.« Die *imc*-Entscheidungen sind anscheinend richtig: Heute arbeiten für *imc* rund 130 Menschen – 110 davon Ingenieure – auf dem ehemaligen AEG-Gelände in der Voltastraße. In den hohen, denkmalgeschützten Räumen geht es zu wie im Labor einer Hochschule. Die Ingenieure arbeiten in Hemd und Jeans, die Stimmung ist locker. »Unsere Mitarbeiter haben zwar eine Kernarbeitszeit, können im Großen und Ganzen aber kommen und gehen, wann sie wollen«, beschreibt Metzger den Arbeits-

ablauf. »Ideen hat man schließlich nicht nach der Stechuhr«, sagt der Firmenchef.

**AUF DER SUCHE NACH NACHWUCHS** Das Vertrauen in Ideen gibt Metzger recht: Das Unternehmen wächst seit der Gründung stetig und macht im Jahr 2006 rund 25 Mio. Euro Umsatz – zum Beispiel mit Prüfständen und Messgeräten für den Airbus A380, für den ICE 3 oder für neue Motoren bei Daimler. Um weiterhin so kreativ zu sein, benötigt *imc* ständig guten Nachwuchs. »Das ist momentan allerdings schwierig. Kamen vor ein paar Jahren noch 70 Leute auf eine freie Stelle, sind es heute vielleicht drei oder vier.« Sein zweiter Job neben der Firma ist deswegen doppelt wichtig. Als Hochschullehrer kann er direkt junge Elektrotechniker für sein Unternehmen gewinnen – immerhin arbeiten mittlerweile fast 50 ehemalige TU-Studenten in der Firma. Zugleich macht es dem Hobbyfußballer, der immer noch kickt und Anfang der 80er Jahre auch den Verein FC Internationale Berlin mitgründete, immens viel Spaß, zu lehren. »Und für die Studenten ist es auch interessanter, wenn der Dozent noch in der Praxis arbeitet.«

**STUDIENGANG**  
**(ABSCHLUSS)**  
Elektrotechnik – Dipl.-Ing.  
Elektrotechnik (1978)

**JAHRE DER GRÜNDUNG**  
1988

**MITARBEITER**  
mehr als 100

**UNTERNEHMEN**  
IMC Meßsysteme GmbH  
www.imc-berlin.de



**ZUR PERSON**  
Prof. Dr. Klaus Metzger

**MOTTO**  
»Ideen hat man nicht nach der Stechuhr.«

**MEIN RAT AN GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Vor der Gründung »How Not« bei der Großindustrie erwerben. Es kommt nicht nur auf die Features des Produktes an, man muss sich frühzeitig um Vermarktungswege kümmern. Möglichst bald wegkommen von einer Single-Product-Strategie.

**PREISE**  
Gewinner des Innovationspreises Berlin-Brandenburg 1985



## »Mit einem guten Team funktioniert alles« Prof. Dr. Christine Lang OrganoBalance GmbH



Foto: TU Pressestelle / Dahl

Man muss sich das ungefähr so vorstellen: Mit ihrer Firma *OrganoBalance* forscht Christine Lang an Mikroorganismen, die bestimmte Eigenschaften haben. Manche können Karies vertreiben, andere Körpergeruch, wieder andere sind gut für die Haut. Die Frage ist nur: Welche Bakterien erfüllen welchen Zweck? Mit aufwändiger Labortechnik filtert das Unternehmen in den großzügigen hellen Räumen auf dem ehemaligen AEG-Gelände in Wedding die richtigen aus Tausenden von Bakterienstämmen heraus. Diese werden getestet, dokumentiert – und wenn nach jahrelanger Arbeit die richtigen gefunden sind, werden sie von Kosmetikunternehmen zum Beispiel in Zahnpasta, Deodorants oder Hautcremes eingesetzt.

**DIE ZEICHEN STANDEN AUF AKADEMISCHE KARRIERE** Christine Lang würde bei dieser Beschreibung vielleicht die Hände über dem Kopf zusammenschlagen, weil sie so unwissenschaftlich daherkommt. Auf der anderen Seite versteht es die sympathische Biologin, ihre Erkenntnisse und ihre Arbeit auch einmal mit Abstand zu sehen. Als eine Zeitung über sie schreibt, dass sie »am Wochenende immer ins Labor geht, um die Bakterien zu füttern«,

wird sie anschließend ständig darauf angesprochen. »Einmal abgesehen davon, dass das überhaupt nicht stimmte, war es doch ganz amüsant«, sagt die 49-Jährige, die in Bochum geboren wurde, aufwuchs und ihr Biologie-Studium absolvierte.

Nach einer Firmengründung sieht es bei Christine Lang nach dem Studium zunächst nicht aus. Die Zeichen deuten eher auf eine akademische oder klassische Unternehmenskarriere hin. Ein Jahr vor Abschluss ihrer Promotion tritt sie ihre erste Stelle für ein Tochterunternehmen der Chemischen Werke Hüls – heute Degussa – in Berlin an. Die industrielle Biotechnologie, befindet sich zu dieser Zeit noch im Aufbau. 1993 wechselt sie zur TU, wo sie unter anderem in Drittmittelprojekten weiterforscht.

**SELBST ENTSCHEIDEN, HOHES TEMPO GEHEN** 1996 habilitiert sie, der Hochschulkarriere steht nichts im Wege. »Ich habe sehr viel Spaß am Lehren: Aber ich habe mich dafür entschieden, lieber ein eigenes Unternehmen zu gründen«, erklärt sie ihre Gedanken im Jahr 2001, als sie die *OrganoBalance GmbH* aus der Taufe hebt. »Mich hat gereizt, von den Ideen bis hin zur Umsetzung alles selbst entscheiden zu



können und das Ganze in einem sehr hohen Tempo anzugehen.« Auch inhaltlich ist für sie der Wechsel in die Wirtschaft sinnvoller. »Mir schwebten Projekte vor, die nicht an die Uni passen – unsere Auftraggeber, Unternehmen wie BASF, interessiert eben viel mehr angewandte Forschung als die Grundlagenforschung.«

Nach mehreren Monaten Vorbereitung, in denen Christine Lang Businesspläne schreibt und Marktrecherchen anstellt, gründet sie gemeinsam mit Prof. Ulf Stahl, ebenfalls von der TU, und Dr. Michael Wallmeyer das Unternehmen. Mit im Boot sind drei Mitarbeiter, die Erfahrung in anderen Unternehmen gesammelt haben. »Das ist ein unschätzbarer Vorteil, vor allem, wenn ein Team – wie unseres – die Firma von Anfang als eigene persönliche Herausforderung begreift.«

**VERANTWORTUNG SORGT FÜR SCHLAFLOSE NÄCHTE** Die Anfangsinvestitionen finanziert sie mit einem Kredit der KfW. Als dieser nach gut einem Jahr aufgebraucht ist, kommt es zu einer kritischen Situation. »Wir hatten kein Geld mehr und die Zeit war für Biotechnologie überhaupt nicht gut.« *OrganoBalance* muss sich entscheiden: Setzt man weiter auf

Kredite oder finanziert man sich durch einen Auftrag, der im Raum stand – mit dem Risiko, keinen Anschlussauftrag zu bekommen. In dieser Zeit hat sie einige schlaflose Nächte, erinnert sie sich, immerhin hat sie eine Reihe von Mitarbeitern, für die sie verantwortlich ist. »Wir haben den Auftrag angenommen und auf Kredite verzichtet. Das war die richtige Entscheidung in unserer Situation.«

Heute wächst die Firma langsam, aber stetig. Christine Lang, die seit 2006 auch außerplanmäßige Professorin an der TU ist, steht allerdings kaum noch im Labor. »Ich sitze im Büro, schreibe Anträge, ziehe Projekte an Land, kümmere mich um unsere Mitarbeiter«, erzählt sie. Die Veränderung in ihrer Arbeit ist groß, aber sie ist sehr zufrieden damit. »Bei manchen Projektbesprechungen kann ich sogar die Sicht der ‚Außenstehenden‘ einnehmen, was eine wirklich interessante Perspektive ist.«

**STUDIENGANG (ABSCHLUSS)**  
Biologie –  
Dipl.-Biol. (1981)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
2001

**MITARBEITER**  
21–50

**UNTERNEHMEN**  
OrganoBalance GmbH  
www.organobalance.de



**ZUR PERSON**  
Prof. Dr. Christine Lang

**MOTTO**  
»Freude an der Arbeit lässt das Werk trefflich geraten.«  
(Aristoteles)

**MEIN RAT AN GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Eigene Kompetenz erarbeiten, die richtigen Berater finden und Netze spannen.

**NETZWERKE**  
Biotop Berlin Brandenburg /  
DECHEMA Gesellschaft für Chemische Technik und Biotechnologie e.V. / IHK / JA! / Verband der Chemischen Industrie e.V. / Vereinigung Deutscher Biotechnologieunternehmen

**PREISE**  
2. Platz beim IDEE-Förderpreis 2003



Foto: TU Pressestelle / Dahl

## »Nicht aufgeben«

Thomas Diepold

First Sensor Technology GmbH

41

Mindestens fünfmal hat Thomas Diepold in seinem Unternehmen bereits das Büro gewechselt, aber mit diesem Wiedersehen hatte er nicht gerechnet. Plötzlich sitzt er wieder an jenem Schreibtisch, den er kurz nach Gründung der *First Sensor Technology GmbH* vor acht Jahren eigenhändig zusammengebaut hatte: »Eine Armada von Ikea-Lkw lieferte damals 200 Pakete mit Stühlen, Regalen und Tischen an, die wir in einer Art Happening mit Freunden an einem Wochenende gemeinsam aufbauten«, erinnert er sich. Der Schreibtisch ist der alte geblieben, aber das Unternehmen, in dem er steht, hat sich inzwischen deutlich verändert.

**»WIR MACHEN ES!«** Zu fünft sind die Gründer Eckart Jansen, Peter Krause, Florian Solzbacher, René Ziermann und Thomas Diepold im September 1999 gestartet. Gemeinsam arbeiten sie am Institut für Sensorik der TU Berlin. Am Ende eines großen Projektes für die Automobilindustrie wird plötzlich allen klar, dass hier etwas ganz Neues möglich ist: eine Firmengründung, denn nur damit könnte man in eine große Serienproduktion von Sensoren einsteigen. Die fünf setzen sich immer wieder zusammen, spielen Szenarien durch,

wägen Chancen und Risiken ab. »Und dann haben wir einfach den Schalter umgelegt und gesagt: Wir machen es!«, erklärt Thomas Diepold.

Mittlerweile hat *First Sensor* 45 Angestellte, baut pro Jahr mehrere Millionen Drucksensoren, vornehmlich für die Automobilindustrie. Diese kommen in Klimaanlage von Pkw zum Einsatz. Das zweite Standbein ist die Prozess- und Automatisierungstechnik. Hier messen die kaum Fingernagel großen Bauteile etwa in Tanks oder Becken den Durchfluss und Füllstand von Flüssigkeiten. Sechs Mio. Euro wird *First Sensor* damit in diesem Jahr umsetzen – Tendenz steigend.

**EIN FAIBLE FÜR ZAHLEN** Thomas Diepold, der eigentlich Elektrotechnik und vorher eine Zeitlang Mathematik studiert hat, ist kaufmännischer Geschäftsführer des Unternehmens. Schritt für Schritt hat er sich von seiner technischen Ausbildung entfernt, aber bereut hat er es nicht – im Gegenteil: »Einen Schaltkreis zu basteln, fand ich nie besonders spannend. Ich hatte schon immer eine starke Affinität zu Zahlen.« In dieser Hinsicht habe er sogar das Falsche studiert, fügt der 42-Jährige schmunzelnd hinzu. Sein kaufmännisches

Wissen hat er sich im Laufe der Jahre Zug um Zug angeeignet, entweder im Selbststudium, im Rahmen eines Businessplan-Wettbewerbs oder auf Lehrgängen der Controller-Akademie.

»Natürlich stehen unsere Produkte im Mittelpunkt, aber gleichzeitig waren wir schon immer stark gefordert, kaufmännisch zu denken«, blickt Diepold zurück. Der Hauptgrund besteht darin, dass *First Sensor* von Anfang an finanziell von namhaften Risikokapitalgebern unterstützt wird. Der Aufbau einer Sensor-Produktion ist kostspielig. Für die damals fünf wissenschaftlichen Mitarbeiter der TU Berlin wäre das finanziell nicht zu stemmen gewesen. Im Laufe der Jahre folgen immer wieder neue Finanzierungsrunden. »Unsere Geldgeber möchten natürlich regelmäßig wissen, wohin die Reise geht«, so Diepold. »Unsere Berichte müssen Hand und Fuß haben.«

Positiver Nebeneffekt: *First Sensor* reflektiert permanent seine Wachstumschancen, und das Unternehmen läuft nicht Gefahr abzuheben.

**ARBEIT BIS MITTERNACHT** Zudem erfüllen die Geldgeber in der Anfangszeit des Unternehmens die Funktion eines guten Leumunds. *First Sensor* hat zwar ein Produkt, an das die

Firmengründer fest glauben, aber noch keinen Kunden. »Der Einstieg von Investoren ist ein Vertrauensbeweis«, sagt Thomas Diepold. »So konnten wir unseren ersten Kunden zeigen, dass unsere Firma und die Produkte auch wirklich eine Zukunft haben.«

Das haben sie inzwischen in der Tat bewiesen, aber der Weg dahin war härter als gedacht. »Es wird noch Tage geben, an denen Du Deinen Wohnungsschlüssel erst nach Mitternacht ins Schloss steckst«, hatte seine Frau ihn gewarnt, aber Thomas Diepold glaubte es damals nicht. Inzwischen weiß er es besser. Extreme Überstunden macht er heute allerdings kaum noch, weswegen er mehr Zeit für seine 17-jährige Tochter und seinen 12-jährigen Sohn hat. »Unternehmer zu sein ist prima – ich möchte nicht tauschen«, sinniert er lächelnd. »Aber Unternehmer zu sein ist nicht alles im Leben.«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**

Elektrotechnik – Dipl.-Ing.  
Elektrotechnik (1993)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
1999

**MITARBEITER**  
51–100

**UNTERNEHMEN**  
First Sensor  
Technology GmbH  
www.first-sensor.com



**ZUR PERSON**  
Thomas Diepold

**MOTTO**  
»Es gibt mehr Leute die kapitulieren, als solche die scheitern.« (Henry Ford)

**MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Die Menschen, mit denen man die Idee umsetzen möchte, sind wichtiger als die Idee selbst.

**NETZWERKE**  
Kunden / Lieferanten /  
Industrie- und Fachverbände /  
Hochschulen / Institute



## »Entweder perfekt oder gar nicht« Gabriele Schrenk EANTC AG

Keine Frage, eine Fahrschule ist eine ungewöhnliche Karrierestation für angehende Unternehmensvorstände. Im Fall von Gabriele Schrenk allerdings eine wertvolle, und zwar in zweifacher Hinsicht: Erst macht sie ihren Führerschein, dann tritt sie eine Stelle als Geschäftsführerin von zwei Filialen an. »Ich habe mich um Buchhaltung, Organisation und Personalfragen gekümmert«, sagt sie und fügt augenzwinkernd hinzu: »Verwaltungs- und Organisationsfragen haben mir deshalb später nie Probleme bereitet, ganz im Gegenteil!«

**AUS DER FAHRSCHULE ZUM »NETZWERKTÜV«** Gabriele Schrenk ist natürlich keine Fahrlehrerin. Der Nebenjob in dieser Branche, den sie Mitte der 90er Jahre angetreten hatte, um ihr Informatikstudium zu finanzieren, liegt lange zurück. Die geradlinige Informatikerin ist Vorstandsmitglied der Ende 1999 aus der TU Berlin ausgegründeten EANTC AG. Sie leitet den Bereich Consulting und Finanzen, ihr Kollege Carsten Rossenhövel ist verantwortlich für Forschung und Entwicklung. EANTC ist die Abkürzung für »European Advanced Networking Test Center«. Am einfachsten lässt sich die Firma als eine Art »Netzwerk-TÜV« beschreiben. Zum einen prüfen

die Mitarbeiter Komponenten von Herstellern wie Cisco oder Alcatel auf Herz und Nieren. Netzwerkkomponenten sind elektronische Geräte – etwa Router und Switches – die in einem Rechnernetz den Datenaustausch ermöglichen und organisieren. Zum anderen testet EANTC die Infrastruktur der Netzwerke auf ihre Zuverlässigkeit. »Dabei geht es um Leistungsfähigkeit, Ausfallssicherheit und das Zusammenspiel der verwendeten Komponenten«, erklärt Gabriele Schrenk.

**UNABHÄNGIG, EINMALIG – UND WERTVOLL** Wenn z.B. eine Bank ihr Datennetz auf den neuesten Stand bringen möchte, lässt sie von EANTC die Lösungsvorschläge der Hersteller individuell testen. »Wir sind völlig unabhängig von den Herstellern und unsere Leistungen sind ziemlich einmalig«, erläutert Gabriele Schrenk. »Gerade das macht unsere Dienstleistung für Unternehmen wertvoll.« Kein Wunder, denn ohne sichere und funktionierende Datennetze ist das Wirtschaftsleben längst undenkbar. Auch das Risiko für ein Unternehmen, in eine unzuverlässige Technologie zu investieren, ist nicht zu vernachlässigen. Der Neu- oder Ausbau eines Firmen-Netzwerks kostet leicht fünf Mio. Euro



Foto: TU Pressestelle / Böck



– die Kosten für einen Test sind dagegen viel geringer und reduzieren das Betriebsrisiko erheblich.

EANTC wurde 1991 vom jetzigen Aufsichtsratsvorsitzenden Herbert Almus gegründet. Gabriele Schrenk kam 1994 als Testingenieurin mit ins Firmen-Boot. Netztechnologie ist ihr Steckenpferd: »Das hat mir schon immer viel mehr Spaß gemacht als die Softwareentwicklung.« Von sich selbst sagt sie auch, sich bei schwierigen oder zähen Aufgaben gut motivieren zu können. »Das habe ich schon in der Fahrschule gelernt«, schmunzelt sie.

EINE AUSGRÜNDUNG GEGEN DAS AUSBLUTEN

Der Ausgründung aus der TU geht vor allem die Erfahrung voraus, dass EANTC Mitte der 90er Jahre während des Internet-Booms gute Mitarbeiter nur schwer halten konnte. »Wir sind damals regelrecht ausgeblutet, weil wir die in der Wirtschaft üblichen Gehälter für Informatiker und Ingenieure nicht zahlen durften«, erinnert sich Gabriele Schrenk. Eine fatale Entwicklung, denn das sehr spezielle Know-how der Mitarbeiter ist der Kern der Firma. Seit der AG-Gründung ist das Problem beseitigt: Die Zwänge des Bundes-Angestellten-Tarifvertrages existieren nicht mehr.

Für die Zukunft hat EANTC, die in Deutschland so gut wie keine Konkurrenz besitzt, reichlich Wachstumspläne. 30 bis 40 Mitarbeiter stark will die Firma langfristig werden. »Vor allem aber müssen wir bei den Kunden noch bekannter werden«, sagt Gabriele Schrenk. Besserer Vertrieb und effektiveres Marketing stehen deshalb auf der To-Do-Liste ganz oben.

Obwohl die Firmenchefin von sich sagt, ohne Arbeit nicht leben zu können, ist sie kein Workaholic. Ausgleich findet die Mutter eines dreijährigen Sohnes unter anderem beim Spielen mit der Holzeisenbahn, wie sie lächelnd einschiebt. Als Chefin muss man auch einmal loslassen können und seinen Mitarbeitern einfach vertrauen, ist sie sicher. Das zu lernen, fiel ihr allerdings nicht leicht. Andererseits sei die Alternative schlichtweg erschreckend, lacht sie: »Sonst müsste ich hier lauter kleine Gabriele's züchten, besser nicht!«

ZUR PERSON  
Gabriele Schrenk

MOTTO  
»Entweder perfekt  
oder gar nicht.«

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)  
Informatik – Dipl.-Inform.

JAHR DER GRÜNDUNG  
1991

MITARBEITER  
6–20

UNTERNEHMEN  
European Advanced  
Networking  
Test Center AG  
www.eantc.de

## »Qualität setzt sich durch« Matthias Kandeler

SYNCING.NET Technologies GmbH



Foto: TU Pressestelle / Böck

»Michael Jordan!« Matthias Kandeler muss einige Sekunden überlegen, bevor er den Namen nennt. Ist ja auch immer schwierig zu beantworten, diese Frage: Haben Sie ein Vorbild? »Seine Eleganz und Dominanz waren einfach total beeindruckend«, sagt der 29-Jährige. Ob sein Unternehmen auf dem Softwaremarkt auch einmal so stark werden wird wie der weltberühmte US-Basketballer seinerzeit auf dem Platz, steht zwar noch in den Sternen. Der Start der *SYNCING.NET Technologies GmbH* ist jedenfalls gelungen.

### DATENAUSTAUSCH ALS GESCHÄFTSMODELL

Mit der Software von *SYNCING.NET* lassen sich zum Beispiel alle Elemente des Programms Microsoft Outlook zwischen mehreren Computern auf dem gleichen Stand halten. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Rechner im Büro oder unterwegs genutzt wird. Das Besondere daran: Der Datenaustausch erfolgt nicht über einen kostspieligen Server, sondern direkt zwischen den betreffenden Rechnern. Insbesondere für kleinere Mittelständler ist das interessant. Alle über Outlook ausgetauschten Termine, Kontakte, E-Mails usw. werden für die Mitarbeiter automatisch aktualisiert, sobald die Rechner

online sind. »Peer-to-peer«-Synchronisation nennt man das im Fachjargon, und *SYNCING.NET* spielt dabei weltweit in der ersten Liga. Der Preis der Software ist moderat, er liegt zwischen 29 und 79 Euro.

Das Unternehmen ist eine Ausgründung der TU Berlin. Der 24-jährige Software-Entwickler und jetzige technische Geschäftsführer von *SYNCING.NET*, André Hacker, tüftelt seit 2004 am Thema Synchronisation. Anfang 2005 entwickelt er einen Prototypen der Software und führt sie dem Business-Angel Armin Germer vor. Germer, 67 Jahre alt und durch seine Karriere in mehreren deutschen Industrieunternehmen mit allen Wassern gewaschen, ist begeistert. Daraus lässt sich etwas machen, ist er überzeugt – aber dazu bedarf es eines guten Teams.

### UNTERNEHMER WIDER ERWARTEN

Unternehmer zu werden, erscheint Matthias Kandeler zu diesem Zeitpunkt noch wie ein kaum greifbarer Traum. Von 1999 bis 2004 studiert er an der FH Brandenburg und in den USA Betriebswirtschaftslehre, anschließend macht er einige Praktika. Nach dem Studium heuert er im Marketing bei einem Software-Anbieter in Berlin an, aber glücklich ist er damit nicht:

»Meine Aufgaben und Tätigkeiten waren doch sehr eingeschränkt. Ich langweilte mich.«

»Über drei Ecken« hört der junge Betriebswirt im April 2005 von André Hacker und Armin Germer, und dass die beiden einen Kaufmann suchen. »Herr Germer und ich hatten sofort einen Draht zueinander«, erinnert sich Matthias Kandeler. Er sagt zu und kündigt seinen alten Job. Es folgt ein Jahr harter Arbeit. Kandeler und Germer entwerfen einen Businessplan und halten nach Finanzierungsmöglichkeiten Ausschau. Der 51-jährige Privatinvestor Helmut Schülke wird vierter Gesellschafter. Parallel wird an der Software gefeilt und eine Beta-Version entwickelt.

Am 29. und 30. Juni 2006 lösen sich endlich alle Knoten. Das Team gewinnt den Businessplan-Wettbewerb Berlin Brandenburg. Am gleichen Tag gibt der High-Tech-Gründerfonds eine Beteiligungszusage über 500.000 Euro, und bei einem Berliner Notar wird die SYNCING.NET Technologies GmbH schließlich am nächsten Tag gegründet. »Der Termin selbst war sehr nüchtern, aber ich war noch etwas verkattert von der Feier am Vorabend«, schmunzelt Matthias Kandeler.

**DIE MISCHUNG MACHT'S** Die Mischung des Gründerteams – zwei junge und zwei erfahrene Gesellschafter – hat »wesentlich mehr Vor- als Nachteile«, so Matthias Kandeler. Natürlich gibt es Meinungsverschiedenheiten, aber die Ergebnisse der Konflikte sind fast immer konstruktiv. Germers und Schülkes Erfahrungen insbesondere in Organisations-, Finanzierungs- und Personalfragen seien Gold wert. An Elan mangelt es ihnen auch nicht. Nicht selten sind es die Jungen, die die Begeisterung der Herren für neue Ideen bremsen müssen. Ein Jahr später hat sich das mittlerweile auf acht fest angestellte und acht freie Mitarbeiter gewachsene Unternehmen gut entwickelt, vor allem in Deutschland. 750 Kunden haben sich bislang für die Outlook-Software entschieden. 2009 plant das Start-Up den Sprung in die Gewinnzone. Die Nagelprobe für SYNCING.NET steht indes noch aus. Wird es gelingen, die Produkte weltweit erfolgreich zu vermarkten?

»Die Zeichen stehen gut«, sagt Matthias Kandeler. Durch Kooperationen mit Hardware-Anbietern soll die Software breit gestreut werden. Kunden, die etwa einen USB-Stick kaufen, könnten das Tool von SYNCING.NET gleich mit erwerben. Huckepack zum Geschäftserfolg würde man das wohl nennen.

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)  
Betriebswirtschaftslehre –  
Dipl.-Kaufmann (2004)

JAHR DER GRÜNDUNG  
2006

MITARBEITER  
6–20

UNTERNEHMEN  
SYNCING.NET  
Technologies GmbH  
www.syncing.net

 SYNCING.NET

ZUR PERSON  
Matthias Kandeler

MOTTO  
»Der Mensch wächst  
am Widerstand.«

MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE  
Gut vorbereiten bzw.  
informieren und dann  
einfach loslegen.

PREISE  
1. Platz beim Business-  
plan-Wettbewerb Berlin  
Brandenburg 2006



# »Wenn die Idee gut ist, darf man niemals aufgeben«

Carsten Pinnow

Pinnow und Partner GmbH



Foto: TU Pressestelle / Dahl

Nein, ganz neu war Carsten Pinnow das Gründen nicht. Der gebürtige Berliner, der *Pinnow und Partner* 1994 gemeinsam mit seinem Bruder und zwei Teilhabern aus der Taufe hebt, gründet schon 1992 während seines Studiums seine erste Firma Brainwave Systementwicklungen. Ein wenig aus der Not heraus, aber mit eigenen Produkten und Kunden: »Ich hatte zusammen mit einem Kommilitonen bei einem Praktikum ein Produkt entwickelt, das wir dem Unternehmen schließlich verkaufen wollten«, erinnert sich der 38-Jährige. »Das war nur möglich, wenn wir eine Firma besaßen.«

## INS GROSSUNTERNEHMEN ODER GRÜNDEN

Brainwave Systementwicklungen konzipiert eine Software, mit der man Produktionsdaten erfassen kann. »Unser Produkt zählte zum Beispiel die gefertigten Stückzahlen und den Ausschuss, damit mit diesen Daten in einem weiteren Schritt die Produktionsplanung optimiert werden konnte«, berichtet Pinnow, der bis 1999 Elektrotechnik an der TU Berlin studierte. Schon 1994 fragt ihn sein Bruder Dirk, der nach seinem Maschinenbau-Studium als Projektingenieur tätig ist, ob sie sich nicht zusammen selbstständig machen sollen. »Wir standen damals vor der Entschei-

dung, als Ingenieure in Großunternehmen zu arbeiten oder eine eigene Firma zu gründen.« Beiden ist klar, dass sie eigenständig und kreativ arbeiten wollen – in einem Konzern sehen sie diese Möglichkeit nicht. Ganz alleine aber will auch keiner von beiden starten. »Wir passen sehr gut zusammen, ergänzen uns perfekt. Und das ist auch nötig«, beschreibt Carsten Pinnow, wie das Zweimann-Unternehmen funktioniert, das im Meistersaal-Bau im alten Musikerviertel unweit des Potsdamer Platzes sitzt.

Die beiden beraten Unternehmen – »wir verstehen uns als ›Stab auf Zeit‹, also als temporäre Mitarbeiter einer Firma«, erklärt Pinnow, der sich in dem Gebäude von 1910 sichtlich wohl fühlt. Vor seinem Büro hängen Porträtfotos bekannter Musiker, der Produzent Jack White hat sein Studio im Haus, auch andere Unternehmen aus der Musikbranche sitzen hier. »Uns gefällt diese kreative Umgebung sehr gut«, sagt Pinnow – ebenso wie den Kindern der beiden Gründer, die gerne auch mal bei den beiden Vätern im Büro spielen.

**ERFOLG SPRICHT SICH HERUM** Die Arbeit von *Pinnow und Partner* für ein Unternehmen kann einen halben Tag dauern oder 15 Monate

wie der Einsatz bei einem Mobilfunkunternehmen, bei dem Carsten Pinnow Sicherheitstechnik für Handys mitentwickelt. In dem Unternehmen fehlt zu dieser Zeit ein Mitarbeiter, Pinnow springt ein, setzt entsprechende Arbeitsprozesse in Gang, sucht einen festen Kollegen für den Job, arbeitet ihn ein – und streicht damit am Ende seine eigenen Auftrag. »Wenn wir uns selbst wegrationalisieren, haben wir Erfolg. Und das spricht sich herum.« Über Mund-zu-Mund-Propaganda, Veröffentlichungen in Zeitungen und Zeitschriften, über Dozententätigkeiten in der Fort- und Weiterbildung und über selbst organisierte Veranstaltungen machen die Pinnows ihr Unternehmen bekannter. Bei Bedarf schließt es sich auch für bestimmte Aufträge mit Freiberuflern oder anderen Beraterfirmen zusammen. »Bei uns geht es vor allem um Kommunikation, die neben Technologieverständnis und betriebswirtschaftlichem Know-how unsere Schlüsselqualifikation ist.« Hinzu kommen Referenzkunden, ohne die es kaum funktioniert. »Es ist für ein neues Unternehmen immens schwierig, an den ersten Kunden zu kommen. Wir hatten glücklicherweise durch die erste Gründung schon ein paar Namen, mit denen wir uns bei künftigen Kunden empfehlen konn-

ten.« Ebenfalls wichtig ist ein breit gespanntes Netzwerk. »Wir pflegen so viele Kontakte wie möglich, weil sich immer wieder neue Aufträge oder einfach Inspirationen für die Arbeit ergeben«, berichtet Carsten Pinnow.

**ARBEIT MUSS SPASS MACHEN** In einem Unternehmen als Angestellter zu arbeiten, kann er sich nur schwerlich vorstellen. »Auf das Geld kommt es mir nicht in erster Linie an«, erklärt er. »Das wäre nur möglich, wenn ich dort ähnlich frei und eigenverantwortlich tätig sein könnte wie hier.« Die Chancen dafür sind aber recht gering, denn Pinnows Erwartungen an das Verhältnis von Arbeit, Familien- und Freizeit sind groß. »Wenn ich meinen Sohn vom Kindergarten abholen oder mitten in der Woche mal nachmittags zum Kindergartenfest möchte, kann ich das als Selbstständiger jederzeit machen«, sagt er. Außerdem muss Arbeit ihm das Gefühl geben, dass der Job eben keine Arbeit ist, sondern eine Tätigkeit, die – zumindest meistens – einfach Spaß macht, erklärt der Berater. »Ob das als Angestellter möglich ist? In dieser Form und mit diesem Gefühl von Freiheit wohl kaum.«

ZUR PERSON

Carsten Pinnow

MOTTO

»Wissen – Wirken – Wachsen.«

**MEIN RAT AN GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Ziele verbindlich festlegen. Potenziale methodisch erschließen. Ressourcen effizient nutzen. Spielräume effektiv ausschöpfen. Erfolge nachhaltig sichern.

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)

Elektrotechnik – Dipl.-Ing.  
Elektrotechnik (1999)

JAHR DER GRÜNDUNG

1994

MITARBEITER

bis zu 5

UNTERNEHMEN

PINNOW & Partner  
Unternehmens- und  
Technologieberatungsgesellschaft mbH  
www.pinnow.com



## »... wenn man sich immer wieder neu erfinden kann«

Tim Edler

realities:united GmbH

»Wir sind im Grunde gar keine Unternehmer«, sagt Tim Edler und schaut sich in dem großen Büroraum um, in den seine Firma, die *realities:united GmbH*, gerade gezogen ist. Auf den weißen Tischen stehen ein gutes Dutzend Computer mit jeweils zwei Bildschirmen, daneben ein paar Ordner, an den Wänden silberne Regale, weiße Schränke und an jeder Ecke ein paar Umzugskisten. Es sieht nach viel Arbeit aus, obwohl gerade Betriebsferien sind. Tim Edler denkt noch einmal nach. »Ja, richtige Unternehmer versuchen möglichst viel Nutzen aus möglichst wenigen Ideen zu ziehen. Wir machen genau das Gegenteil.«

**SCHEINE FÜR GANZ BESONDERE IDEEN** Das Infragestellen der eigenen Firma ist typisch für die Karriere des 42-Jährigen, der an der TU Berlin Architektur studierte und dort 1995 seinen Abschluss machte. Edler, der aus Köln stammt und in Mönchengladbach zur Schule ging, geht oft anders an die Arbeit heran als andere, schon während des Studiums. »An der Uni wurde man damals ziemlich alleingelassen, was im Nachhinein sehr gut war, weil man ganz eigene Interessen entwickeln konnte«, erzählt er. »Wir haben uns ständig selbst

Projekte überlegt, die wir dann den Professoren verkaufen mussten, um Scheine dafür zu bekommen.« Schnell entstehen Ideen, die mit Architektur im engeren Sinne auf den ersten Blick wenig zu tun haben. »Ich habe zum Beispiel den »reinraus«-Stuhl erfunden, einen Liegestuhl, der auf einem schwenkbaren Arm aus dem Fenster geschoben werden konnte – als Ersatz für einen Balkon.« Edler erforschte damit die Grenzen des deutschen Baurechts. »Dafür habe ich einen Schein in Baukonstruktion bekommen.«

### **EIN KONVENTIONELLER JOB KOMMT NICHT IN FRAGE**

Nach dem Studium ist ihm klar, dass der Job in einem konventionellen Architekturbüro wahrscheinlich nichts für ihn ist. Außerdem: Die Baustimmung der frühen 90er ebbt gerade ab, der Baubranche geht es nicht gut. Dennoch versucht sich Tim Edler als Architekt, um Erfahrungen zu sammeln. Er arbeitet als Bauleiter, danach zeichnet er Pläne für die Bauausführung. Nach zwei Jahren reicht es ihm, er gründet mit rund zehn Architekten, Künstlern und Designern die Gruppe »Kunst und Technik«, die sich vor allem zusammenschließt, um »günstig eine Immobilie zu ergattern.« Auftraggeber hingegen gibt es nicht



Foto: TU Pressestelle / Dahl



viele für das Netzwerk, das sich eher der Kunst als der Architektur verschrieben hat. Mit einem Musik-Club, den die Gruppe in ihrem Gebäude gründet, lassen sich zumindest die Lebenshaltungskosten bestreiten. Als das Gebäude abgerissen wird, spaltet sich die Gemeinschaft in mehrere kleine Büros auf, *realities:united* gründet Edler gemeinsam mit seinem Bruder Jan. Der Name beschreibt, was die beiden tun wollen: »Wir bringen virtuelle und materielle Wirklichkeiten zusammen, verbinden verschiedene gesellschaftliche Realitäten«, beschreibt der Gründer die Arbeit. Seinen Durchbruch hat das Büro im Jahr 2003. »Eigentlich sollten wir nur die mediale Ausstattung des Kunsthhauses Graz planen.« Daraus wird die Medienfassade BIX, die international Beachtung findet. 930 dimmbare Leuchtringe, die durch lichtdurchlässige Acrylplatten zu sehen sind, bilden an der einen Seite des Kunsthhauses grob gerasterte Texte oder Filmsequenzen ab. Die Fassade lebt.

**AUFTRÄGE UND PROJEKTE WERDEN SELBST GENERIERT** Seitdem laufen die Geschäfte gut. *realities:united* entwickelt zum Beispiel momentan Fassaden für große Bauprojekte in Singapur und Córdoba, arbeiten an einem

Landart-Projekt in Los Angeles mit – aber die Projekte werden immer nur so weit ausgedehnt, wie die Gründer es mit ihren Ideen vereinbaren können. »Wir haben daher auch nie an Wettbewerben teilgenommen und dann gewartet, bis wir einmal einen gewonnen haben, wie es viele junge Büros machen.« Stattdessen erfinden die Edlers, die momentan mit sechs bis zehn freien und festen Mitarbeitern zusammenarbeiten, ihre eigenen Projekte und generieren so ihre eigenen Aufträge. Routine kennt *realities:united* deshalb nicht, selbst in ganz profanen Bereichen wie Baurecht oder technische Umsetzbarkeit, sagt Edler. Die Arbeit des Büros ist ein anstrengendes Geschäft, für ihn selbst, für seine Familie – er hat zwei Kinder –, für das weitere soziale Umfeld, das merkt man Edler an. Aber auf der anderen Seite kann und will der Berliner gar nicht anders. »Wir wollen eben nie zweimal dasselbe machen. Das erzeugt viel Stress und Druck, aber auf der anderen Seite können wir uns und unsere Arbeit immer wieder neu erfinden.«

**ZUR PERSON**  
Tim Edler

**MOTTO**  
»Die Selbstständigkeit macht am meisten Spaß, wenn man sich immer wieder neu erfinden kann.«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Architektur – Dipl.-Ing.  
Architektur (1995)

**UNTERNEHMEN**  
*realities:united* GmbH  
[www.realities-united.de](http://www.realities-united.de)

## »Vorsprung durch Psychotechnik« Michael Schiessl eye square GmbH



Foto: TU Pressestelle / Dahl

Es geht durch ein, zwei Hinterhöfe, am Ausgang E das erste Schild. »Eye Square, Testlabore« steht darauf. In einem Großraumbüro sitzen zehn, 15 junge Menschen an Computern. Ganz am Ende hat Michael Schiessl, der Chef, der *eye square* 1999 gründete, sein Büro. Er trägt einen Nadelstreifenanzug, einen passenden Schlips. Ein junger Unternehmer, der sich von der Kleidung seiner leger angezogenen 32 Mitarbeiter unterscheidet. Sonst merkt man aber keinen Unterschied, die Stimmung ist locker und konzentriert zugleich, man duzt sich.

Schiessl hat zunächst Philosophie und Kulturwissenschaften an der Humboldt-Universität, danach Psychologie an der TU Berlin und an der Yale University in den USA studiert. Der 36-Jährige, der im Jahr 2000 auch den Erwin-Stephan-Preis der TU Berlin für sein schnelles und sehr gutes Studium gewinnt, geht in seiner Arbeit auf. Pausenlos berichtet er von seinen Studien, Produkten, Entwicklungen, die der Unternehmer für Kunden wie Ebay, Otto, Ford, Miele oder SAT.1 umsetzt. »Wir machen Usability- und Branding-Forschung, also beschäftigen uns mit der Nutzerfreundlichkeit von Printanzeigen, Internetseiten und Fernsehspots. Wir messen, wie die Nutzer diese

anschauen und was das Ganze für die jeweilige Marke bedeutet«, schießt es aus ihm heraus, während er sich durch eine 160-seitige Unternehmenspräsentation klickt, die er über einen Video-Beamer zeigt.

**BESTE STUDIE DES JAHRES 2007** Vergleiche des Kaufverhaltens von Ost- und Westdeutschen zischen über die Leinwand, das unterschiedliche Klick- und Blickverhalten von Japanern und Deutschen im Internet, die Wege, die US-Amerikaner in Supermärkten zurücklegen. Ergebnisse von Studien, die *eye square* für seine Kunden angefertigt hat. Mit einer von ihnen – für den Kunden Ebay – hat die *eye square GmbH* den größten Erfolg in der jüngeren Unternehmensgeschichte feiern können: »Wir haben den Preis der Deutschen Marktforschung für die Studie des Jahres 2007 gewonnen«, erklärt der Gründer stolz.

Michael Schiessl vermittelt den Eindruck als ob er sich eine andere Arbeit als die eines schnellen und kreativen Unternehmenslenkers gar nicht vorstellen kann – allerdings kann er nicht an einem bestimmten Ereignis oder einer speziellen Erfahrung festmachen, warum er gegründet hat. Irgendwie steckt es wohl in ihm und irgendwie passierte es anscheinend.

»Es fing damit an, dass ich aus den USA den Implicit Association Test mitgebracht habe, den es hier damals nicht gab«, beschreibt er seine ersten Schritte, mit denen er schon zum Ende des Studiums Geld als Berater für Unternehmen verdient.

GLEICH AM ANFANG FÜR VW UND QUELLE

Mit dem Test lässt sich unbewusstes, automatisches Verhalten messen, was auch den Autohersteller VW interessiert. Der Konzern lässt den Studenten sein Konzept direkt vor einem Dutzend Marketingleuten vorstellen. »Ich kam da im schicken Dreiteiler hin und stand vor diesen ganzen Profis. Ich habe Blut und Wasser geschwitzt – aber hinterher fragten sie mich, ob ich meine Arbeit neben Europa auch für Asien und die USA anbieten könnte.«

Seine Geschäftspartnerin Sabrina Duda, die an der Humboldt-Universität Industriepsychologie studierte und die Schiessl schon vom Gymnasium kennt, bringt ebenfalls einen Auftrag mit ins gemeinsame Unternehmen. Sie macht Marktforschung für Quelle. »Das war schon mal ein guter Anfang und vor allem hatten wir direkt renommierte Namen in der Kundenliste, was für die beginnende Selbstständigkeit sehr wichtig war.«

Dienstleistungen eher nach aussen geben

Auch seine Arbeit als studentische Hilfskraft an der TU Berlin hilft ihm am Anfang seines Berufslebens. »Man bekommt dadurch sehr gute Einblicke«, sagt Schiessl. Das wichtigste Erfolgsmerkmal für ihn ist aber das Netzwerken: »Man muss sich früh genug starke Partner suchen.« Bei eye square ist das zum Beispiel die Brenninkmeijer Holding, die der ehemalige Inhaber und Vorstand des Textilkonzerns C&A führt. George Brenninkmeijer ist in der Anfangsphase zugleich als so genannter Business-Angel für die junge Firma tätig, hilft bei den Finanzplänen und mit Kontakten. »Kürzlich haben wir zudem mit TNS Infratest, dem zweitgrößten Marktforschungsunternehmen der Welt, einen neuen Partner gefunden«, sagt Schiessl.

Viel ändern würde er nicht, wenn er noch einmal anfangen dürfte: »Ich würde bestimmte Dinge eher an Dienstleister herausgeben, als wir es getan haben«, sagt Schiessl und grinst. »Zum Beispiel die Buchhaltung, zu der ich nie Lust hatte und die wir erst nach einiger Zeit nicht mehr selbst gemacht haben.«

Zur Person

Michael Schiessl

Motto

»Vorsprung durch Psychotechnik.«

Preise

Gewinner des Erwin-Stephan-Preises der TU Berlin 2000

Studiengang (Abschluss)

Psychologie –  
Dipl.-Psych. (1999)

Jahr der Gründung

1999

Mitarbeiter

21–50

Unternehmen

eye square GmbH  
www.eye-square.com



## »Nur die Harten kommen in den Garten« Dr. Janet Nagel TeamVenture

»Gartenhaus« steht ein Stück unterhalb des Klingelschildes, aber so ganz stimmt das nicht. Das Haus, in dem sich das Büro von *TeamVenture* befindet, liegt nicht wirklich im Garten. In einem Hinterhaus in Berlin-Charlottenburg ist es beheimatet, in einer ruhigen, hübschen Wohngegend. Hündin Kessy empfängt den Besucher mit lautem Bellen, ist dann aber schlagartig zahm wie ein Lamm. Drei Mitarbeiter schauen kurz von ihren Rechnern auf, grüßen freundlich.

**VERTRAUEN SCHAFFEN AUF DEM DRAHTSEIL**  
Firmengründerin Janet Nagel führt den Gast in die Küche, während sie von einem Ohr zum anderen lacht: »Hübsch eng bei uns, oder? Möchten Sie ein Glas Wasser?« Die 41-Jährige wirkt offen, lebhaft und sportlich. Sie trägt kurze Haare, eine beige Trekking-Hose, Sportschuhe und ein kurzärmeliges Hemd mit Karomuster. Janet Nagel ist nicht der Typ, der gerne den lieben langen Tag im Büro sitzt. Sie muss sich bewegen und kommunizieren, sagte sie selbst, und das ist sofort klar, wenn man sie trifft.

*TeamVenture* gestaltet Trainings und Events für Unternehmen, Schulen und Vereine. Mit Hilfe von In- und Outdoor-Aktivitäten sol-

len die Teilnehmer in ein bis zwei Tagen lernen, stärker aufeinander einzugehen, einander zu vertrauen, zu führen oder sich führen zu lassen. Das Ziel: Eine konstruktive, kreative Atmosphäre in Teams und Unternehmen. Die Angebotsliste ist vielfältig: Von Bogenschießen über Kanuevents bis hin zu Orientierungslauf und Trainings mit Pferden.

**DER AUSLÖSER: BEACHVOLLEYBALL AM ALEX**  
Außergewöhnlich ist der Hochseilgarten, den *TeamVenture* in Berlin am Rummelsberger See eingerichtet hat – er ist einer der größten in Deutschland, Kajakstation, Beachvolleyball-Felder und Beach Lounge inklusive. Hier ist jeder Teilnehmer während des Kletterns für seinen Partner verantwortlich: Hat er sich richtig in die Stahlseile ein- und wieder ausgehängt? Ist er zu jedem Zeitpunkt gesichert? Zu den Kunden von *TeamVenture* zählen Unternehmen wie Vattenfall, Starbucks oder T-Systems. Das angemietete, 3.000 Quadratmeter große Areal ist abends und an den Wochenenden aber auch für Privatpersonen geöffnet. Für *TeamVenture* bedeutet das eine höhere Auslastung. Die Trainings für Unternehmen führt die Firma deutschlandweit durch, mit zwei Dutzend freien Mitarbeitern, vornehm-



Foto: TU Pressestelle / Dahl

lich Sportstudenten und Experten aus dem Kletterbereich. Über vier Jahre nach der Gründung ist *TeamVenture* im Markt etabliert, sagt Janet Nagel, auch wenn die Konkurrenz nicht schlafe. Gegründet hat die promovierte Verfahrenstechnikerin die Firma mit ihrer Partnerin Stefanie Wachter und der Geldgeberin und Mentorin Petra Hartjes, einer ehemaligen Coca-Cola-Managerin. Die Idee entsteht während eines Beachvolleyball-Turniers am Alexanderplatz, erinnert sich Janet Nagel: »Es wäre doch spannend, das ganzjährig anzubieten und mit weiteren Team-Angeboten für Unternehmen anzureichern, haben wir uns gedacht.«

**PFLEGEKINDER UND SCHLITTENHUNDE** Der Gründung gehen zwei Jahre Planungszeit voraus. Zum einen steht die Finanzierungsfrage im Raum: 200.000 Euro braucht das Unternehmen für den Start. Zum anderen sind Fortbildungen nötig, etwa die Zertifizierung zur Trainerin für Hochseilgarten-Sicherheit oder die Ausbildung zur Auditorin und zum Coach. Last but not least muss ein geeigneter Ort gefunden werden. Anfangs betreibt die 41-Jährige das Geschäft nebenberuflich, sie ist Projektleiterin in einem Ingenieurbüro. Seit zwei Jahren ist sie hauptberuflich selbstständig. Was

den Ausschlag gab? »Ich wollte nicht auf Dauer den Träumen anderer folgen«, blickt Janet Nagel zurück. »Wir hatten eine Vision und haben einfach nicht locker gelassen.« Dran bleiben und sich etwas zutrauen ist das A und O, nicht nur im Beruf, ist sie überzeugt. Seit neun Monaten haben Janet Nagel und Stefanie Wachter zwei Pflegekinder: Den vierjährigen Dave und den siebenjährigen Nico. »Viele haben uns damals gesagt: Wie wollt ihr das denn schaffen? Zwei Kinder und selbstständig noch dazu?« Aber es geht, es fügt sich einfach, wenn man wirklich will. »Es ist anstrengend und gleichzeitig ist es sehr schön!«, lächelt sie. Pläne gibt es reichlich: Ein Mädchen würde die Familie vollständig machen, und ein Rudel Schlittenhunde *TeamVenture* komplettieren: »Dann könnten wir auch im Winter etwas Neues anbieten!«

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)

Energie- und Verfahrenstechnik – Dipl.-Ing.  
Energie- und Verfahrenstechnik (1993)

JAHRE DER GRÜNDUNG  
2003

MITARBEITER  
bis zu 5

UNTERNEHMEN  
BEACHFACTOR®  
Deutschland GmbH & Co. KG  
– TeamVenture  
www.teamventure.de



ZUR PERSON  
Dr. Janet Nagel

MOTTO  
»Nur die Harten kommen  
in den Garten!«

MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE  
Eine gute Vision, jede Menge  
Power, Mut, Durchsetzungs-  
kraft und Durchhaltevermögen  
sind erforderlich. Glaube an  
Dich und Deine Fähigkeiten.

NETZWERKE  
Bundesverband mittelstän-  
dische Wirtschaft / Deutsche  
Gesellschaft für Qualität /  
Deutscher Bundesverband  
Coaching e.V.



## »Das Konstanteste im Leben ist der Wandel« Oliver Sargatzky SARROS GmbH



Foto: TU Pressestelle / Dahl

Manchmal, wenn man sich tief genug in ein Thema hinein gegraben hat, aber gleichzeitig Augen und Ohren offen hält, kann es sein, dass es »Klick« macht. Bei Oliver Sargatzky und Stefan Roesler muss man sich das zumindest so vorstellen, damals im Jahr 1996. Nach vielen gemeinsamen Arbeitsstunden wird ihnen plötzlich klar, wie sie die Marktnische, die sie entdeckt haben, als Unternehmer besetzen können.

**AUS ZWEI MACH EINS** Die beiden Betriebswirte sind Unternehmensberater und entwickeln seit Jahren IT-Projekte für Sparkassen und Banken. Inhaltlich macht ihnen die Arbeit Spaß und sie sind gut in dem, was sie tun. »Aber uns war klar, dass wir dieses entwurzelte Leben an ständig wechselnden Orten und in Hotels nicht ewig führen wollten«, erinnert sich Oliver Sargatzky. In der Regel laufen ihre Projekte so ab, dass sie Finanzinstitute beraten und ein IT-Konzept erarbeiten. Dieses Konzept wird dann aber von einem anderen Unternehmen, einem IT-Systemhaus, umgesetzt. »Wir fragten uns, warum man nicht beides verbinden kann: Beratung und Umsetzung aus einer Hand?«, sagt der 39-Jährige. Am 17. April 1997 wird aus dieser Idee ein Un-

ternehmen: die SARROS GmbH. SARROS ist spezialisiert auf Bankgeschäfte am Bankautomaten. Die entwickelten Softwarelösungen optimieren das Management dieser Geräte, an denen Standardbankgeschäfte wie etwa Bargeldabhebungen oder Überweisungen erfolgen. Die Firma berät Banken, wie sie die Geräte und die zu Grunde liegende Infrastruktur optimal einsetzen können, einerseits um Bankkunden einen möglichst großen Nutzen zu bringen, andererseits um die Kosten des Instituts möglichst gering zu halten. Dann setzt SARROS die Lösung um. Vereinfacht gesagt bietet das Unternehmen dazu fünf Software-Bausteine an, die – je nach Bedarf des Instituts – individuell kombiniert und angepasst werden. »Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte Resultate«, sagt Oliver Sargatzky. Deutschlandweit nutzen 30.000 Bankautomaten eine SARROS-Lösung. Mehr als 150 Finanzinstitute arbeiten mit der Firma zusammen.

**GLÜCK KANN MAN SICH ERARBEITEN** Wenn man Oliver Sargatzky fragt, welche Charaktereigenschaften für einen Gründer besonders wichtig sind, denkt er einen Moment nach. »Neugierde, Urteilsvermögen, Lernwilligkeit



und Mut«, zählt er schließlich auf. »Nur dann können Sie eine gute Gelegenheit ergreifen, wenn sie sich Ihnen bietet.« Bei SARROS war im Jahr 2000 solch ein Moment. Zu diesem Zeitpunkt arbeiten rund 15 Mitarbeiter im Unternehmen. Die Firma möchte wachsen, aber dafür braucht sie zusätzliches Kapital, einen externen Geldgeber. »Obwohl wir damals bereits in fortgeschrittenen Gesprächen waren, hätte uns das Platzen der New-Economy-Blase fast einen Strich durch die Rechnung gemacht«, erinnert sich Oliver Sargatzky. Aber die Firmenchefs lassen nicht locker und bringen die Verhandlungen zu einem positiven Abschluss, gerade noch rechtzeitig. SARROS bekommt frisches Kapital und kann sich vergrößern. Heute arbeiten 31 Mitarbeiter im Unternehmen.

Ob SARROS somit damals einfach nur Glück hatte? »Nein!«, sagt Oliver Sargatzky bestimmt. »Natürlich gibt es glückliche Zufälle im Leben, aber gerade als Unternehmer müssen Sie diese schnell erkennen und für sich nutzen.« Und glückliche Zufälle wiederum ergeben sich meist erst dann, wenn man Augen und Ohren offen hält und viele Kontakte hat. Nicht nur aus diesem Grund trifft der SARROS-Chef gerne ältere, erfahrene Unternehmer.

»Ich habe kein konkretes Vorbild, aber wenn ein gestandener Firmenchef aus seinem Leben erzählt, kann man sich davon fast immer eine Scheibe abschneiden.«

**BLICK ÜBER DEN TELLERRAND** Außerdem gibt er seine eigenen Erfahrungen gerne weiter. Seit Jahren ist Sargatzky aktives, ehrenamtliches Mitglied der Wirtschaftsjunoren Deutschland, seit kurzem als Mitglied des Landesvorstandes. Die Kontakte zu anderen Unternehmern stehen dabei nicht im Vordergrund, sagt er. Vielmehr liegen ihm Jugendliche am Herzen: »Viele haben leider ein falsches oder gar kein Verständnis von Wirtschaft und Unternehmertum.« Um dem abzuweichen, initiieren und organisieren Wirtschaftsjunoren Vorträge an Schulen, Bewerbungstrainings, Konferenzen oder auch Kinderfeste. Ein halber Tag Arbeitszeit pro Woche ist ihm das wert. Als Opfer empfindet er das überhaupt nicht. Im Gegenteil: »Der Blick über den Tellerrand hält mich wach!«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Betriebswirtschaftslehre –  
Dipl.-Kaufmann (1992)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
1996

**MITARBEITER**  
21–50

**UNTERNEHMEN**  
SARROS GmbH  
www.sarros.com

**SARROS®**  
Experts in Finance & IT

**ZUR PERSON**  
Oliver Sargatzky

**MOTTO**  
»Das Konstanteste im Leben ist der Wandel.«

**MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Seid flexibel, verliert aber nicht Euren eigenen Stil. Sucht den Erfolg, gebt aber nicht Eure menschlichen Wertevorstellungen auf. Und: Gründet nicht aus einer Notsituation heraus – mit positiver Energie habt Ihr die besseren Voraussetzungen für ein erfolgreiches Unternehmen.

**NETZWERKE**  
Marketing zwischen Theorie und Praxis e.V. / Wirtschafts-  
junoren Deutschland

**ENGAGEMENT**  
Mitglied des Landesvorstandes der Wirtschafts-  
junoren Deutschland

## »Ohne Qualität läuft gar nichts« Andreas Ellerholz Topstar Limousines

An der Wand hängt ein großes Gemälde. Es ist der einzige auffällige Farbakzent in dem zweckmäßig eingerichteten Raum, den ein moderner hellbrauner Schreibtisch, einige Stühle und Wandregale mit rund 100 Aktenordnern möblieren. Auf einem kleineren Regal steht ein Automodell, die S-Klasse von Mercedes-Benz, und gegenüber – vom Schreibtischstuhl immer im Blick – ein Andenken: Ein Foto, auf dem Bill Clinton als amtierender US-amerikanischer Präsident einem jungen Mann die Hand schüttelt.

**EINTAUCHEN IN EINE ANDERE WELT** Der junge Mann ist heute ein wenig älter, genauer gesagt 38, auch wenn er immer noch recht jugendlich wirkt. Andreas Ellerholz studiert Ende der 90er Jahre Bauingenieurwesen an der TU Berlin, die meiste Zeit aber verbringt er in seinem Nebenjob. Er ist Chauffeur und fährt Prominente, wie eben Bill Clinton, durch Berlin. »Der Job bedeutete für mich nicht nur, dass ich gutes Geld verdienen konnte«, erzählt Ellerholz, »vor allem hat es einfach Spaß gemacht, in eine andere Welt einzutauchen.« Die Kunden sind reiche Privatisers, Firmenbosse, Stars. Dagegen wirkt ein Studium fade: Der in Südafrika geborene Sohn deutscher

Auswanderer vernachlässigt die Universität immer mehr. »Ich habe zwar viele Scheine gemacht, aber es war insgesamt viel zu zäh für mich.«

Als Fahrer ist er sehr erfolgreich, so erfolgreich, dass ihn im Jahr 2000 ein Vorstand eines Weltkonzerns beiseite nimmt. Er kündigt an, dass sein Unternehmen nach Berlin kommen würde und von nun an öfter Fahrer benötigen werde. »Er schlug mir vor, mich selbstständig zu machen«, beschreibt Ellerholz die Situation, die für ihn wie gerufen kam. »Sicher war damals zwar nichts – man wusste ja nie, wie lange so ein Firmenchef am Ruder ist –, aber es reichte, um mir eine Perspektive aufzuzeigen.« Ellerholz gründet *Topstar Limousines*, ohne sein Studium zu beenden.

**DISKRETION GEHÖRT DAZU** Seitdem hat sein Unternehmen ungefähr 40, 50 weltberühmte Schauspielerinnen und Schauspieler betreut, und er zählt sechs der 30 DAX-Unternehmen zu seinen Stammkunden. Die Namen seiner Fahrgäste nennt er nicht. »Diskretion ist in unserem Gewerbe ein Muss, damit die Kunden wiederkommen.« Ebenso wie schöne Autos, die nicht nur den Prominenten gefallen. Auch Ellerholz selbst mag die Luxuslimousinen, die



Foto: TU Pressestelle / Dahl

bei ihm mit allem erdenklichen Komfort ausgestattet sind. »Massagesitze, Fernseher, Rollos, kleine Schreibtische«, rattert er die Annehmlichkeiten hinunter, die seine drei Wagen für die Kunden besonders attraktiv machen – für größere Aufträge, bei denen bis zu 100 Autos eingesetzt werden, arbeitet er mit anderen Limousinen-Services oder direkt mit Autofirmen zusammen. Zudem legt er Wert auf die Qualität seiner Fahrer, zu denen auch Studenten gehören. »Die sind frisch und gehen sehr gut mit den Gästen um«, sagt er. Das einzige Problem: Irgendwann machen sie ihren Abschluss und fallen damit aus seiner Kartei.

**TROTZ DES ABRUCHS: STUDIUM HAT SICH GELOHNT** Dass er selbst sein Studium nicht beendet hat, wurmt ihn ein wenig. »Ich hätte das einfach gerne zu Ende gebracht. Trotz der vielen Arbeit als Fahrer habe ich ja versucht, das Studium durchzuziehen und mich wirklich bemüht.« Gelohnt habe sich das Studium dennoch. »In den ersten Semestern habe ich mich viel mit Mathematik beschäftigt, weswegen zum Beispiel Kalkulationen und Buchhaltung für mich keine Probleme bereiten.« Außerdem habe er Disziplin an der Uni gelernt, die er nun in einem ganz anderen Be-

reich ebenfalls anwenden will. Er arbeitet gerade intensiv mit einem Kollegen daran, das Unternehmen ein wenig von seiner eigenen Person unabhängig zu machen. »Ich möchte mehr Zeit für meine Familie haben«, sagt der Vater eines dreijährigen Sohnes, ein weiteres Kind ist gerade unterwegs. »Mein Kleiner hat mich im vergangenen Jahr viel zu selten gesehen. Während der Fußballweltmeisterschaft und der Internationalen Luft- und Raumfahrt-ausstellung habe ich über einen längeren Zeitraum so viel gearbeitet, dass mein Sohn in Tränen ausbrach, wenn er nur sah, dass ich meinen Anzug anzog«, erzählt Ellerholz. Trotz der Abstriche im Privatleben: Den Schritt in die Selbstständigkeit bereut er nicht. »Es macht so viel Spaß, sein eigener Herr zu sein«, berichtet der Gründer. »Vielleicht liegt das auch daran, dass ich als Kind in der deutschen Schule in Südafrika vor allem Freunde hatte, deren Eltern auch Selbstständige waren«, versucht Ellerholz zu erklären, warum ihm das Unternehmertum liegt. »Vielleicht habe ich aber einfach auch nicht das Richtige studiert, um eine Perspektive in einem Job als Angestellter zu sehen.«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Bauingenieurswesen

**JAHRE DER GRÜNDUNG**  
2000

**MITARBEITER**  
bis zu 5

**UNTERNEHMEN**  
Topstar Limousines e.K.  
[www.topstar-limousines.de](http://www.topstar-limousines.de)



**ZUR PERSON**  
Andreas Ellerholz

**MOTTO**  
»Mut zur Lücke.«

**MEIN RAT AN GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Die Deutsche Bürokratie ist bei der Selbstständigkeit eine schwer zu überwindende Hürde. Auch rät einem das soziale Umfeld oftmals von der Selbstständigkeit ab. Mein Rat: Nicht abschrecken lassen und nicht den Mut verlieren. Unbedingt seinen eigenen Weg gehen und sein Ziel nicht aus den Augen verlieren.



## »Schnelligkeit und Qualität zählen« Andreas Umbach u<sup>2</sup>t photonics GmbH



Foto: TU Pressestelle / Dahl

**u<sup>2</sup>t:** Natürlich haben Physiker einen Hang zu Formeln, also lag in dieser Hinsicht der Firmenname schon einmal nahe. »Außerdem folgten wir dem HP-Prinzip«, sagt Andreas Umbach. Dieses Prinzip wiederum hat nichts mit komplizierter Physik zu tun. Es ist ganz simpel: So wie William Hewlett und David Packard ihre inzwischen weltberühmte Firma nach den Anfangsbuchstaben ihrer Nachnamen benannten, gingen auch Umbach und seine Mitgründer Günter Unterbörsch und Dirk Trommer vor. *u<sup>2</sup>t Photonics GmbH* heißt das von ihnen im Januar 1998 aus der Taufe gehobene Unternehmen.

**KLITZEKLEIN UND SUPERSCHNELL** *u<sup>2</sup>t* entwickelt und fertigt nur wenige Millimeter große opto-elektronische Komponenten und Systeme, die eine sehr schnelle Datenübertragung in Glasfasernetzen ermöglichen. »Wir sind der Marktführer unter den weltweit wenigen Anbietern ultraschneller Photoempfänger«, sagt Andreas Umbach. Er deutet durch eine massive Glastür in das Reinraumlabor seines Unternehmens. 20 bis 30 Männer und Frauen in weißen Kitteln und mit weißen OP-Kopfbedeckungen sitzen vor Bildschirmen und Mikroskopen, gehen konzentriert ih-

rer Arbeit nach. Hier werden die Dioden und Empfänger gefertigt und geprüft. 25 Jahre lang sollen sie fehlerfrei funktionieren. Rund 3.000 bis 5.000 Einheiten werden hier einmal jährlich entstehen. Sie kosten je nach Leistungsfähigkeit zwischen 1.000 und 10.000 Euro. Insgesamt beschäftigt *u<sup>2</sup>t* fast 60 Mitarbeiter.

Die Hightech-Komponenten sind gefragter denn je, denn Internet und Mobilfunk boomen. Ton-, Bild- und Videoübertragungen gehören für viele Anwender bereits heute zu den Standardanwendungen und ein Ende der Entwicklung ist nicht abzusehen. Kontinuierlich steigen die Datenmengen, die weltweit bewegt werden müssen, und viele Daten verlangen nach schnellen, durchlässigen Übertragungsnetzen. Deshalb brauchen Netzwerk- und Mobilfunkanbieter die Produkte von *u<sup>2</sup>t*, wodurch die Firma gedeiht: In 2007 ist mehr als eine Verdopplung des Umsatzes von 2006 avisiert, in 2008 soll er im zweistelligen Millionenbereich liegen.

**PHYSIKER UND UNTERNEHMER** Andreas Umbach studiert Physik an den TU in Darmstadt und Berlin. 1989 kommt er zum auf Nachrichtentechnik spezialisierten Heinrich-Hertz-Institut. Dort lernt er Günter Unterbörsch und

Dirk Trommer kennen. »Die Firmengründung war kein Sprung ins kalte Wasser«, erinnert sich der 45-Jährige. Stattdessen war sie wohl überlegt. Über einen Zeitraum von fast drei Jahren sind die drei parallel am Institut beschäftigt und bereiten langsam die Ausgründung vor. »Allen war klar, dass die Vermarktung der Komponenten nur über ein Unternehmen geschehen kann. Ein Forschungsinstitut kann das nicht leisten«, blickt Umbach zurück. Als besonders hilfreich ist dem ruhigen Physiker der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg in Erinnerung: »Es war sehr hilfreich und wichtig, sich schrittweise in betriebswirtschaftliche Themen einarbeiten zu können«, sagt er. Die Buchhaltung von *u²t* baut Umbach selbst auf. Später, als das Unternehmen wächst, gibt er die Leitung des Bereiches ab. Aber: »Ich kann mich auch heute noch auf Augenhöhe über diese Themen austauschen. Das ist unerlässlich!«

**EIN ERFAHRENER GELDGEBER** Vorteilhaft erweist sich auch der Kontakt zu einem Business-Angel, der im Jahr 2000 von *u²t* hört und Interesse an dem Unternehmen zeigt. Der Physiker, der früher selbst mehrere börsennotierte Unternehmen geleitet hat, ist von der Techno-

logie begeistert und möchte sich am Ausbau des Unternehmens beteiligen. »Nicht nur in finanzieller Hinsicht war das für uns sehr förderlich«, sagt Andreas Umbach. Der Business-Angel agiert auch als Mentor, berät *u²t* zum Beispiel bei der Suche nach größeren Räumen. »Wir hockten damals mit sieben Personen in einem Großraumbüro. Das schrie nach einem Umzug«, schmunzelt Umbach. Aber auch in Vertriebsfragen, im Umgang mit Kunden und Lieferanten, steuert der erfahrene Geldgeber manchen Rat bei. Den Schritt ins Unternehmertum hat Andreas Umbach nie bereut: »Als Physiker bin ich der technischen Seite unseres Geschäfts zwar immer noch sehr verbunden, aber es ist auch sehr befriedigend zufriedene Kunden zu gewinnen und am Markt Erfolg zu haben.« An den ersten Kunden kann er sich noch gut erinnern: Nortel Networks. Er lacht: »Wenn ich mich nicht sehr irre, haben wir das auch mit einer Flasche Schampus gefeiert!«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Physik – Dipl.-Phys.  
(1989)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
1998

**MITARBEITER**  
51–100

**UNTERNEHMEN**  
*u²t photonics GmbH*  
[www.u2t.com](http://www.u2t.com)



**ZUR PERSON**  
Andreas Umbach

**MOTTO**  
»Schnelligkeit und Qualität zählen.«

**MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Nicht von extern entmutigen lassen, sondern an seine Idee und Märkte glauben, auch wenn das manchmal viel Durchhaltevermögen erfordert. Frühzeitig den Kontakt zu Kunden suchen – sie sind die wichtigsten Stakeholder.

**NETZWERKE**  
OpTec-Berlin-Brandenburg

**PREISE**  
Förderpreis der Informations-technischen Gesellschaft (ITG) im Verband der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik (VDE) 2000



## »... durchhalten, auch wenn es einmal schwierig ist« Dr. Oliver Lang Solarc GmbH

Wenn er seine Fähigkeiten anders eingesetzt hätte, könnte er jetzt vielleicht Millionär sein. Oliver Lang hat alles, was man Ende der 90er Jahre dazu braucht: Ideen, Engagement, keine Angst vor viel Arbeit. Er ist sogar in der richtigen Branche tätig – aber er entscheidet sich nach dem Studium für einen Weg, der bislang weniger lukrativ ist. Während einige seiner Studienkollegen im ständig wachsenden und stark subventionierten Markt der Erneuerbaren Energien mit Solarunternehmen wie Q-cells oder ErSol die Karriereleiter nach oben rasen, entwickelt Lang mit seinem Unternehmen *Solarc Innovative Solarprodukte GmbH* solarbetriebene Kleingeräte. »Natürlich mache ich mir ab und zu meine Gedanken, wie es mir heute gehen würde, wenn ich in den Energiebereich gegangen wäre«, sagt der Geschäftsführer. »Ob ich aber in so einem Unternehmen glücklicher geworden wäre, weiß ich nicht.«

### EIN TÜFTLER UND ERFINDER AUS SCHWABEN

Wahrscheinlich nicht, denn der großgewachsene schlanke Mann aus Esslingen am Neckar ist ein Tüftler und Erfinder wie aus dem Bilderbuch. Sein wechselhafter Lebenslauf zeigt vor allem eines: Lang hat so viele Interessen,

dass er sie als Angestellter in einem Unternehmen überhaupt nicht befriedigen könnte. »Unser Unternehmen habe ich ja auch gegründet, weil ich meine eigenen Ideen immer direkt selbst verwirklichen möchte.«

Schon mit 15 Jahren konstruiert der heute 46-Jährige eigene Flugzeugmodelle, meldet einige Jahre später die ersten Elektronikpatente an, gründet 1990 ein Ingenieurbüro – »ich habe damals Ultraschallgeräte entwickelt, mit denen man Schädlinge vertreiben konnte« – und betreibt in den 80er Jahren in Stuttgart eine eigene Werkstatt für Audio-Geräte und elektronische Musikinstrumente. Nebenbei startet er ein Physikstudium, bricht es aber wieder ab.

»Naturwissenschaften sind meine eine Leidenschaft, Musik die andere.« Lang spielt Klavier, seit er sechs Jahre alt ist, spielt in diversen Bands, tritt mit Sängerinnen auf. Mitte der 80er Jahre möchte er lieber Tonmeister werden als Physik zu studieren. »Von einigen Hundert Bewerbern wurden damals aber nur drei genommen. Ich bin bei der Aufnahmeprüfung leider rausgefliegen.« Er verlegt die Musik in die Freizeit, beginnt von neuem ein Physikstudium, dieses Mal an der TU Berlin.



Foto: TU Pressestelle / Böck



SOLARTECHNOLOGIE IM KLEINEN MASSSTAB

Seine Studienarbeit, die Diplomarbeit und schließlich 1997 den Doktor macht er am renommierten Hahn-Meitner-Institut, wo auch viele der heutigen, sehr erfolgreichen Solar-energie-Unternehmer studieren. Direkt nach dem Studium gründet er mit der Betriebswirtschaftlerin Iris Sommer die Firma *Solarc*. »Damals kam die Technik gerade auf und wir wollten Solartechnologie im kleinen Maßstab anwenden«, erklärt Lang. *Solarc* entwickelt zum Beispiel den »Solait« – eine Wortschöpfung aus den französischen Begriffen für Sonne und Milch –, dessen Name den Zweck schon beschreibt. »Wir haben den solarbetriebenen Milchaufschäumer erfunden, von dem wir schon rund 120.000 Stück verkauft haben«, berichtet Lang. Bis 2000 wächst *Solarc* stetig, nach dem Zusammenbruch der New Economy gerät das Unternehmen gewaltig unter Druck. Weil sie aber an die Zukunft von Langs Produkten glauben, steigen private Investoren finanziell und mit ihren Kontakten ein. Außerdem ist sein Team ein Schlüssel zum Erfolg, ist sich Lang sicher. »Die schwierige Zeit hat uns zusammengeschweißt, weil keiner von uns sich vorstellen konnte, dass unsere guten Ideen nicht funktionieren.«

KUNDENSERVICE UND BESTE TECHNOLOGIE

Seit 2004 geht es wieder bergauf, 2006 hat *Solarc* die Umsatz-Millionengrenze beinahe erreicht und zum ersten Mal Gewinn gemacht. Dennoch muss die Firma auf der Hut sein. »Die Konkurrenz springt heute sehr schnell auf unsere Ideen an«, sagt Lang, der auch mit Unternehmen wie Panasonic, Daimler-Benz oder Siemens zusammenarbeitet. Der hart erarbeitete Vorteil von *Solarc*: »Wir versuchen immer, technologisch die Besten zu sein.« Und er arbeitet in einem Markt, der sehr zukunftssträchtig ist: Für mobile Menschen entwickelt das Team aus acht festen und vier freien Mitarbeitern Produkte wie mit Solarenergie versorgte Akkuladegeräte für Mobiltelefone. »Dieser Markt hat Zukunft«, sagt Lang. »Und unsere Produkte haben noch einen weiteren Vorteil: Sie sind ökologisch.«

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)

Physik – Dipl.-Phys.  
(1993)

JAHRE DER GRÜNDUNG  
1997

MITARBEITER  
6–20

UNTERNEHMEN  
Solarc Innovative  
Solarprodukte GmbH  
www.solarc.de



ZUR PERSON

Dr. Oliver Lang

MOTTO

»An den eigenen Visionen festhalten, auch in schwierigen Situationen.«

MEIN RAT AN  
GRÜNDUNGSINTERESSIERTE

Businessplan mit Unterstützung von erfahrenen Beratern genau ausarbeiten (auch für sich selbst), Marktsituation möglichst realistisch einschätzen, Finanzplan eher auf worst case auslegen, damit rechnen, dass die Realisierung von Zielen länger dauert als geplant.

NETZWERKE

Deutsche Physikalische Gesellschaft / Netzwerk »Energiesysteme PV-H2-FC« / Verein Deutscher Ingenieure / VDE / VDI – Fachgesellschaft GMM (Mikrosystemtechnik) / Wirtschaftsrat der CDU

## »Man muss ständig bereit sein, zu lernen«

Hauke Helmer

Werk 5 Mangold Helmer GmbH



Foto: TU Pressestelle / Dahl

Das neue World Trade Center von Daniel Libeskind aus Acryl und Necuron, der Bahnhof Barmbek aus Birnenholz und Polystyrol, die Lomonosow Universität in Moskau aus Acryl und Neusilber, beleuchtet von interaktiv steuerbaren LEDs: In den Räumen der *Werk 5 Mangold Helmer GmbH* in Berlin-Mitte ist die ganze Welt der Architektur zu Hause. Allerdings nur im kleinen Maßstab, denn das 20-köpfige Team rund um Gründer und Geschäftsführer Hauke Helmer baut Modelle.

Das Besondere an dem 1995 gegründeten Unternehmen ist die Herangehensweise an die Arbeit. »Wir verbinden die virtuelle mit der realen Welt, nutzen ganz unterschiedliche Materialien«, sagt Helmer, während er im Musterraum von *Werk 5* sitzt. Dort liegen in den Regalen Hunderte verschiedene Muster von Kunststoffen über Hölzer bis hin zu Gläsern, Spiegeln und Metallen, bearbeitet mit den verschiedensten Techniken.

**DIE ERSTEN ARCHITEKTURSTUDENTEN MIT COMPUTER** Vor allem aber arbeitet Helmer, der nach einer Tischlerlehre von 1987 bis 1994 an der TU Berlin Architektur studiert, von Anfang an am Computer. »Wir starteten in einer Umbruchphase, waren als Studenten

die ersten, die am Rechner ihre Zeichnungen machten«, erinnert sich der 45-jährige Vater von zwei Kindern. »Die TU war mit Computern sehr gut ausgestattet. Die Professoren wunderten sich damals, warum wir so exakte und saubere Zeichnungen hinbekamen«, beschreibt er lachend. Auch die Struktur der Hochschule ist gut für seine spätere Selbstständigkeit: »An einer Massen-Uni wie der TU kümmern sich die Professoren weniger um den einzelnen Studenten. Man ist gezwungen, sich seine Aufgaben selbst zu suchen.« Helmer streckt seine Fühler schon damals in andere Fachbereiche aus, arbeitet zum Beispiel mit Verkehrsplanern zusammen. »Das prägt, weil man sich leichter auf viele verschiedene Menschen und Projekte einstellen kann.«

In den Modellbaubereich rutscht Helmer hinein, einen Plan, sich in diesem Bereich zu spezialisieren, hat er damals nicht. »Ich habe während meines Studiums Geld gebraucht und dann über mehrere Ecken von einem Architekturbüro gehört, das ein Modell benötigte«, erzählt der sympathische Gründer. »Ich hätte genauso gut in einem Café arbeiten können«, verdeutlicht er, wie zufällig die Entscheidung für den Modellbau entsteht – damals übrigens noch mit Cutter, Pappe und Klebestift.

SELBSTSTÄNDIGKEIT ODER DER SICHERE JOB

Die Arbeit macht ihm Spaß, nach der Diplomarbeit wird er allerdings gemeinsam mit seinem späteren Mitgründer Ulrich Mangold »vom Fleck weg« als Architekt für das Büro seines Professors engagiert. Nach kurzer Zeit kommt ein Angebot eines anderen Büros: Helmer und Mangold können, wenn sie wollen, ein Modell für ein Großprojekt bauen. »Wir haben die Möglichkeit gesehen, uns relativ schnell selbstständig zu machen.« Die beiden lassen den sicheren Job – in Berlin boomt gerade die Baubranche – sausen. Sie mieten eine Büroetage und legen los.

Die Faszination für innovative technologische Lösungen bleibt Helmer auch in der Selbstständigkeit erhalten. In den Räumen von *Werk 5* sieht man zunächst zwar nur Computer, geht man aber durch einige Glastüren, fühlt man sich in eine Industrieumgebung versetzt. Eine zehn Tonnen schwere Fünf-Achs-CNC-Fräse steht dort, ein Lasercutter und ein 3 D-Plotter, mit denen Helmer und seine Mitarbeiter Entwürfe aus dem Computer direkt in dreidimensionale Modelle umsetzen.

AUSZUBILDENDE SIND GUT FÜRS UNTERNEHMEN

Mit ihrem ständig wachsenden Know-how setzt sich die junge Firma schnell durch in der Branche: Sie arbeitet heute zum Beispiel mit zehn der 20 renommiertesten Architekturbüros zusammen, macht aber auch 50 Prozent des Umsatzes im Ausland und engagiert sich mittlerweile immer stärker im Kunstbereich. Außerdem arbeiten die Modellbauer für Industrieunternehmen, fertigen Prototypen an oder Präzisionsbauteile.

Um in diesem Markt bestehen zu können, muss *Werk 5* immer auf dem neuesten Stand bleiben. Hauke Helmer hat deswegen die Devise des »Lernens und Lehrens« ausgegeben. Dabei kommt seinem Unternehmen auch zugute, dass es viele Auszubildende und Praktikanten beschäftigt. »Die jungen Leute sind technisch und mit neuen Programmen so fit, dass wir davon profitieren.« Auch er selbst lernt ständig dazu. »Am Anfang musste ich mich autodidaktisch vom Architekten mehr oder weniger zum Maschinenbauingenieur weiterentwickeln«, erinnert er sich und lacht. »Weil ich heute aber vor allem mit Kundenkontakt, Personalfragen und Strategieentwicklung beschäftigt bin, mache ich jetzt noch ein Management-Studium obendrauf.«

ZUR PERSON

Hauke Helmer

MOTTO

»Man muss ständig bereit sein, zu lernen.«

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)

Architektur –  
Dipl.-Ing. Arch. (1994)

JAHR DER GRÜNDUNG

1995

MITARBEITER

21–50

UNTERNEHMEN

Werk 5  
Mangold Helmer GmbH  
www.werk5.com







Foto: TU Pressestelle / Dahl

## »Immer eine Vision haben« Dr. Karsten Ehling LichtVision GmbH

89

Vier Freunde und Studienkollegen, ein spannender Kongress in Amsterdam, eine Menge Spaß beim nächtlichen Feiern: Diese Ausgangssituation möchte man wohl jedem Gründer wünschen. »Wir waren damals alle so um die 30«, erinnert sich Karsten Ehling an die folgenreiche lichttechnische Tagung, die 1996 in der Hauptstadt der Niederlande stattfand. »Wir sind durch die Straßen gelaufen, haben uns unterhalten, herum gesponnen. Jeder hatte Ideen im Kopf, aber keiner wusste genau, was er nach dem Studium machen sollte.« In den Nächten diskutierten die Lichttechniker, die allesamt gerade promovierten, Zukunftspläne und erfanden sogar schon den Namen für eine künftige gemeinsame Firmengründung: *LichtVision*.

### UNKONVENTIONELL ETWAS AUSPROBIEREN

Aus einer Möglichkeit wurde Realität: Heute leitet Ehling das 1997 gegründete Berliner Unternehmen als Geschäftsführer. Zwei seiner Amsterdam-Gefährten gehören noch zur Firma, die in einer schmucken Altbauetage unweit des Kaufhauses des Westens in Schöneberg sitzt. Am Anfang der *LichtVision GmbH*, die vor allem architektonische Lichtplanung, aber auch industrielle Beratung und Entwick-

lung anbietet, steht eine lockere Idee – danach aber folgt harte Arbeit. Ehling, der nach seinem Wirtschaftsingenieursstudium am Institut für Lichttechnik der TU Berlin seinen Doktor machte, schreibt mit den Mitgründern und der Architektin Carla Wilkins, die ebenfalls ins Unternehmen einsteigt, Ende 1996 über ein halbes Jahr an einem Businessplan, bis die Idee feststeht. »Uns war klar, wie es funktionieren könnte – ob die Realität das allerdings bestätigen würde, wusste keiner von uns.«

Die jungen Gründer eint eines, sagt Karsten Ehling: »Wir waren alle eher unkonventionell, wollten etwas ausprobieren und selbst machen.« Der Vater einer dreieinhalbjährigen Tochter – ein zweites Kind ist unterwegs – hat diese Idee schon während der Abiturzeit und überlegt bei der Berufsberatung, wie er sich selbstständig machen kann. Als Steuerberater vielleicht ...? Der 39-jährige winkt ab und lacht: »Nein, das wäre es sicherlich nicht gewesen.«

### ARBEITSERFAHRUNG HILFT BEIM CHEF SEIN

Aber auch einen sicheren Job als Lichttechnik-Ingenieur will Ehling nicht. Was ihm und seinen Kollegen damals allerdings fehlt, ist Berufserfahrung. »Es ist für einen Gründer

bestimmt besser, wenn man mal unter einem guten Chef gearbeitet hat, um bestimmte Arbeitsprozesse besser einschätzen zu können.« Man könne dabei vor allem lernen, wie man selbst als Führungskraft vorgehen soll.

**LichtVision** schlägt sich mit mittlerweile 16 Mitarbeitern sehr achtbar – das Unternehmen ist eines der bedeutendsten Büros für Lichtplanung in Deutschland und Europa. »Inhaltlich sind wir absolut da, wo wir sein wollen. Finanziell aber könnte es besser aussehen, wenn zum Beispiel mal schlechte Zeiten kommen.« Ehling spricht aus Erfahrung: Noch 2004 haben die Gründer Befürchtungen, die Gehälter nicht zahlen zu können. »Wir hatten oft auch das Problem, dass wir zu wenig geldorientiert gearbeitet haben. Wenn es dem Produkt diene, haben wir eben einfach immer weiter an einem Auftrag gearbeitet, auch wenn wir nicht für die Mehrarbeit bezahlt wurden.«

**OHNE KONTAKTE LÄUFT NICHTS** Warum es momentan reibungslos läuft, ist Ehling klar: Das Büro macht gute Arbeit, vor allem aber hat es viele Kontakte: »Ohne diese hat man kaum Chancen. Durch reine Akquise gewinnt man nur wenige Kunden.« *LichtVision* hat durch die Forschungsaktivitäten der Gründer

viele Anknüpfungspunkte. Daraus resultieren Studien für Firmen und schnell auch die ersten größeren Projekte – für das Forum im Sony Center, das Rote Rathaus oder die Leibnizkolonnaden in Berlin zum Beispiel, das Pergamonmuseum in Berlin, das Jüdische Museum in München oder das Museion in Bozen.

Kreativ sind die Gründer, die mit renommierten Architekturbüros an Großprojekten bis in den arabischen und asiatischen Raum arbeiten, auch, wenn es um neue Geschäftsfelder geht. »Wir besinnen uns immer wieder aufs Neue auf unsere Stärken«, berichtet Ehling. »Wo kann man Licht noch einsetzen, hieß für uns die Frage.« In Autos, Flugzeugen oder Kreuzfahrtschiffen, lautet die Antwort. Gesagt, getan: Mittlerweile stehen auch Firmen wie Audi, VW, Airbus oder Aida Cruises auf der Kundenliste.

## ZUR PERSON

Dr. Karsten Ehling

## MOTTO

»Immer eine Vision haben und daran arbeiten, diese zu verwirklichen. Umwege können durchaus hilfreich sein.«

## MEIN RAT AN GRÜNDUNGSINTERESSIERTE

Im Team unterschiedliche Stärken und Schwächen akzeptieren, auch die eigenen, und bewusst damit umgehen. Oft ist es eine Sache der Sichtweise, auch für die Kunden und das Produkt.

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**

Wirtschaftsingenieuer-  
wesen, Fachrichtung  
Elektrotechnik – Dipl.-  
Wirtsch.-Ing. (1993)

## JAHR DER GRÜNDUNG

1997

## MITARBEITER

6-20

## UNTERNEHMEN

LichtVision GmbH  
www.lichtvision.de







Foto: TU Pressestelle / Böck

## »Genieße jeden Tag« Dr. Jörg Risse Visality Consulting GmbH

93

Manchmal, wenn Jörg Risses Kinder am Himmel ein Flugzeug vorüberziehen sehen, deuten sie nach oben und rufen: »Da ist Papa!« Wer Risse nicht kennt, könnte jetzt vermuten, dass er Pilot ist. Wenn man ihn aber kennen lernt, wird er keine Pilotenjacke und keine Pilotenmütze tragen. Stattdessen trifft man auf einen einnehmenden, hellwachen Mann mit kurzen, dunklen Haaren. Er trägt ein faltenfreies weißes Hemd mit Manschettenknöpfen und eine hellblaue Krawatte. Neben ihm auf dem Besprechungstisch liegen ein kleines rotes Notizbuch und zwei Handys. So sieht kein Pilot aus.

**DIE GRÜNDUNG IN DER KRISE** Der 37-Jährige ist Unternehmensberater. Am 1. Januar 2003 gründet er zusammen mit fünf Kollegen – Marco Emmermann, Daniel Kieffer, Frank Raspel, Stefan Wollschläger und Hartmut Zadek – eine eigene Beratungsfirma, die *Visality Consulting GmbH*. Ein mutiger Schritt, denn viele andere Unternehmensberatungen setzen zu diesem Zeitpunkt reihenweise Mitarbeiter vor die Tür. Aber die Zuversicht ist groß: Alle Gründer haben fünf bis zehn Jahre Erfahrung als Berater, alle haben ihre eigenen Kunden. Das minimiert zwar das Risiko

der Firmengründung, restlos beseitigen kann es das aber nicht. »Wir sind mit Investitionen von über einer halben Million Euro gestartet, das müssen Sie erst einmal wieder einnehmen.« Der Coup gelingt. Bereits im ersten Jahr schreibt *Visality* schwarze Zahlen. Heute zählt die Firma gemeinsam mit der Partnergesellschaft GÖK 45 Festangestellte. Ihre wichtigsten Kunden sind Flugzeughersteller, Fluglinien, Flughäfen, Unternehmen aus der Pharma- und Medizinbranche sowie Krankenhäuser. Thematisch liegen die Schwerpunkte auf Strategieentwicklung, Transformation und Optimierung von logistischen Prozessen.

**»UNABHÄNGIGKEIT IST MIR WICHTIG«** Risse ist promovierter Wirtschaftsingenieur. 1997 beendet er sein Studium an der TU Berlin, arbeitet ein Jahr lang bei den Beratern von KPMG und promoviert schließlich Anfang 2002. Nebenbei ist er immer wieder als freier Berater in diversen Unternehmen tätig. Die Hierarchien, die Abhängigkeiten, die fehlenden Entscheidungsmöglichkeiten in vielen Firmen, die machen ihm schnell etwas klar: »Ich wollte etwas Eigenes aufbauen. Unabhängigkeit ist mir wichtig«, sagt er ruhig. Zudem ermun-



tert ihn sein Doktorvater, beides zu kombinieren: Beratung und Selbstständigkeit. Eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeit, aber gleichzeitig sein eigener Herr sein. 200 Tage im Jahr ist er unterwegs, kein Wunder also, dass die Kinder auf Flugzeuge deuten und »Papa!« rufen. »Heute abend fliege ich in die Schweiz«, sagt er. Morgen geht es weiter zu Lamborghini nach Italien. Manchmal ist er aber auch in China, in den USA oder in England. Risse ist eine Art moderner Nomade. Ungezählt sind die Stunden, die er in Taxis und Flugzeugen verbringt. In Hotels übernachtet er häufiger als zu Hause, seine Kunden sieht er öfter als seine Kollegen, Freunde und Familie.

**QUALITÄT UND HINGABE** »Ich mag das«, sagt er und es klingt nicht wie ein Lippenbekenntnis. »Wechselnde Orte, neue Firmen, interessante Probleme und Personen. Das ist spannend!« Kürzlich durfte er eine Herz-Operation beobachten, live im Operationssaal, weil er ein Krankenhaus restrukturiert. »Wann hat man schon einmal Gelegenheit dazu? Ein schlagendes Herz!«, sagt er begeistert und formt mit seine Händen in der Luft das Organ nach. Irgendwann, wenn *Visality* weiter gewach-

sen ist, wird Risse seine Reisetätigkeit reduzieren. »150 Tage im Jahr dürften dann auch reichen«, sagt er. Denn natürlich strengt das Reisen an, auch wenn er zum Ausgleich joggt, Tennis spielt und, wenn es die Zeit erlaubt, kocht. Und natürlich würde er seine Familie gerne öfter sehen, obwohl er überzeugt ist, dass nicht die Häufigkeit von Begegnungen zählt. Die Qualität ist es, die Hingabe – im privaten wie im beruflichen Umfeld. »Wenn ich zu Hause bin, bin ich voll da und widme mich meinen Kindern hundertprozentig, nur das zählt.« Worauf er rückblickend am meisten stolz ist? Kurzes Nachdenken und dann eine Antwort, die viele von einem Unternehmensberater wohl kaum erwartet hätten: »Meine Kinder, meine Frau.«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Wirtschaftsingenieurwesen – Dipl.-Wirtsch.-Ing.  
(1997)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
2003

**MITARBEITER**  
21–50

**UNTERNEHMEN**  
Visality Consulting GmbH  
[www.visality.de](http://www.visality.de)

**ZUR PERSON**  
Dr. Jörg Risse

**MOTTO**  
»Genieße jeden Tag!«



Foto: TU Pressestelle / Dahl

## »Bewegung bedeutet Veränderung ...« Volker Hermsmeier panta rhei systems GmbH

97

Es ist Winter in Berlin, irgendwann Ende des Jahres 1996. Volker Hermsmeier kommt in sein Büro, sein Blick fällt auf den Schreibtisch. Plötzlich durchzuckt es ihn: »Das geht nicht. Der Tisch ist zu voll!« Dabei hat der Informatiker eigentlich nichts gegen einen vollen Schreibtisch. Er mag es ganz gerne, wenn es viel zu tun gibt, jetzt aber ist es viel zu viel. Es stapelt sich Arbeit, die innerhalb eines Jahres erledigt werden muss und für die eine Person allein aber mindestens zwei Jahre Zeit bräuchte. Er handelt: »Ich griff zum Telefon, wählte die Nummer von Bettina Nowakowski und fragte sie, ob wir zusammen ein Unternehmen gründen wollen.« Ein halbes Jahr nach dem Telefonat gibt es einen neuen IT-Dienstleister für die Bereiche Datenbank- und Software-Lösungen in Berlin: die *panta rhei systems GmbH*.

**GRÜNDEN IN EINER BEWEGTEN BRANCHE**  
*panta rhei* – alles fließt: Ein passender Name für ein IT-Unternehmen, denn kaum eine Sparte ist so in Bewegung wie die IT-Branche. Und auch die Firma selbst bleibt in ständiger Bewegung. Aus dem Gründerteam, beides Alumni der TU Berlin, sind zwei geschäftsführende Gesellschafter geworden, aus zwei Mitarbei-

tern 38. Das Gründungsbüro in einem Neuköllner Hinterhof haben sie längst gegen ein Domizil im Hause des DIN Deutsches Institut für Normung e. V. mit Blick auf den Tiergarten eingetauscht. Damals starteten sie mit 50.000 DM. Mehr brauchten sie nicht für ihre Computer und die Büroeinrichtung. Heute liegt das Volumen allein eines Projektes bei durchschnittlich 300.000 Euro. *panta rhei systems* arbeitet zum Beispiel an der Qualitätssicherung und Standardisierung sensibler Daten. Die Auftraggeber sind anspruchsvoll, etwa die Berliner Volksbank, das Bundesministerium des Innern oder das Deutsche Institut für Normung (DIN).

### **EIN WICHTIGER KUNDE GANZ AM ANFANG**

Das DIN war der erste Kunde von *panta rhei systems* und ist seit 2000 an dem Unternehmen beteiligt. Ohne das Institut würde es *panta rhei systems* vielleicht gar nicht geben, denn es war damals bereits der Grund für den übervollen Schreibtisch von Volker Hermsmeier. Das Institut brauchte eine große Applikation zur Normenverwaltung und Recherche innerhalb der weltgrößten Datenbank für Normen und technische Regeln. Und *panta rhei systems* hat maßgeblich bei der Implementierung

dieser Applikation mitgewirkt. Volker Hermsmeier war die erste Wahl für diesen Job, denn schon früher hatte er als freier Mitarbeiter Projekte für das DIN erfolgreich betreut. In den 80er Jahren studiert Volker Hermsmeier Informatik an der TU Berlin. Anschließend wird er Assistent am Lehrstuhl der TU Berlin und arbeitet einige Jahre innerhalb der Verwaltung der Universität. Als die ersten Anfragen vom DIN kommen ist er bereits freier Mitarbeiter. »Mir war damals schon klar, dass ich nicht bis zum 65. Lebensjahr Programmierer bleiben wollte«, winkt der 47-Jährige ab. »Ich wollte interessante und fordernde IT-Projekte managen!«

**GESUND UND STARK IN DIE ZUKUNFT** Der Zeitpunkt für die Gründung ist günstig. Das DIN als starker Partner sorgt für eine gute Arbeitsauslastung. Doch auch an weiteren Aufträgen mangelt es nicht. »Dank der Umstellung auf den Euro, der 2000-Problematik und des Internetfortschritts konnten wir über zu wenig Arbeit nicht klagen«, blickt Volker Hermsmeier nach fast genau 10 Jahren zurück. *panta rhei systems* hat die Bewährungsprobe am rauen Markt längst überstanden. Sehr viele Unternehmen, die während der so

genannten New Economy gegründet wurden, sind schon längst wieder verschwunden. Auch *panta rhei systems* musste einige Hürden nehmen, trotzdem steht das Unternehmen heute gesund und stark da. Last but not least gibt es die bessere Unternehmens-Hälfte, Bettina Nowakowski: »Mit einem guten Partner geht alles leichter. Man inspiriert und kritisiert sich, und die jeweiligen Schwächen und Stärken gleichen sich gegenseitig aus«, betont Volker Hermsmeier. Trotz des bisherigen Unternehmenswachstums ist der Schreibtisch nicht leerer geworden. »Das Hobby sollte identisch mit dem Beruf sein«, sagt er dazu, halb im Spaß. Zwar versucht der Unternehmer, an den Wochenenden nicht zu arbeiten und keine Unterlagen mit nach Hause zu nehmen. »Aber im Kopf können Sie als Unternehmer eh nicht abschalten«, ist er überzeugt. Beim Golfen vielleicht? Nein, aber beim Wildwasserfahren! Wenn möglich, gönnt er sich das zweimal im Jahr, in Slowenien oder der Schweiz: »Das spült den Kopf frei!«

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)

Informatik –  
Dipl.-Inform. (1986)

JAHRE DER GRÜNDUNG  
1997

MITARBEITER  
21–50

UNTERNEHMEN  
*panta rhei systems GmbH*  
[www.panta-rhei.de](http://www.panta-rhei.de)



ZUR PERSON  
Volker Hermsmeier

**MOTTO**  
»Bewegung bedeutet  
Veränderung – Veränderung  
bedeutet Fortschritt.«

**NETZWERKE**  
Kooperationsnetzwerk  
Amt24 / unabhängiges und akkreditiertes Prüflabor der DIN CERTCO (Zertifizierungsinstitution des Deutschen Instituts für Normung e.V.) auf dem Fachgebiet »Barrierefreie Website« / Verband der Software-, Informations- und Kommunikations-Industrie in Berlin und Brandenburg e.V., Arbeitskreis eGovernment / Verein Berliner Kaufleute und Industrieller

**ENGAGEMENT**  
Vorstandsmitglied im Kooperationsnetzwerk Amt24



## »Verwirkliche Deine Ideen« Simone Schulz DrNice GbR



Foto: TU Pressestelle / Dahl

Farbenprächtige Blüten, weiße Wellenspitzen, Weihnachtsbäume, der Himmel über Berlin: Motive, die in Restaurants, Bars und Hotels, Unternehmenssitzen, Ladengeschäften, Arztpraxen oder Krankenhäusern an den Wänden oder Decken hängen. Sie sind auf Tapete gedruckt, füllen ganze Wände oder setzen hier und da Akzente. Simone Schulz ist von jedem dieser Motive begeistert. Das ist vielleicht nicht ungewöhnlich, weil die 40-Jährige sie mit ihrer Firma *DrNice* produziert. Aber für die gebürtige Sauerländerin ist das besonders wichtig, weil sie nur so ihr Unternehmensziel erreichen kann: »Wenn wir mit unseren Ansprüchen heruntergingen, würde das Ganze irgendwann nicht mehr funktionieren. Denn nur zufriedene Kunden bringen uns weiter«, ruft Simone Schulz, während sie schon wieder ein neues Muster aus einem Schrank holt.

**IM ELTERNHAUS MIT DEM SCHÖNEN INFI-**  
**ZIERT** Vom Schönen und Ästhetischen wird die Schmallenbergerin, die gemeinsam mit ihrem Kompagnon die Tapeten vor allem über das Internet vertreibt, schon im Elternhaus infiziert – ihre Mutter ist Künstlerin, die Familie wohnt in einem Architektenhaus. Nach dem Abitur will sie nach Berlin, in die Großstadt.

Sie studiert zunächst Kunstgeschichte, Literatur und Theaterwissenschaften an der Freien Universität Berlin, »aber das war mir alles zu theoretisch. Ich habe dann auf Architektur an die TU Berlin gewechselt«, erzählt sie.

Aber auch dort kann sie sich nicht so entfalten, wie sie möchte. »Die Architektur war damals sehr streng, Bauhaus-orientiert, aber ich wollte mit Farben und Formen spielen können.« Simone Schulz erfindet ihre eigenen Projekte, macht ihr Diplom 1996 bei einem englischen Gastprofessor, der ihre Ideen akzeptiert.

Mit dem Abschluss in der Tasche arbeitet Simone Schulz zunächst frei, konzipiert eine Ausstellung für die Bauhaus-Universität in Weimar, entwickelt Themenwelten für so unterschiedliche Kunden wie die Markenpavillons der VW-Autostadt oder für Siemens, wo sie die Erfindungen des Konzerns bildreich präsentiert. Ein weiteres Feld ist die Entwicklung von Designs für den Kleinwagen »Smart«, die auf die Karosserie gedruckt werden, um die Autos zu individualisieren. »Ich habe mir bei allen Aufträgen immer überlegt, wie man Räume inszenieren, Geschichten erzählen und Gefühle erzeugen kann.«

**KÜNSTLERISCHE IDEEN EINMAL ANDERS NUTZEN** Nach einigen Jahren der Freiberuflichkeit lernt sie den Künstler André Kazenwadel kennen. »Wir kamen auf die Idee, etwas zu produzieren, was nicht einmalig wie eine Designentwicklung oder ein individuelles Kunstwerk, aber auch nicht beliebige Massen- und Standardware ist.« Die beiden kommen, durch ihre vorherigen Arbeiten inspiriert, auf Wandgestaltungen und gründen im Jahr 2003 *DrNice*. »Ein originales Bild kann sich nicht jeder leisten, deswegen haben wir nach etwas gesucht, was man gut reproduzieren kann.« Außerdem spart man auf diese Weise das Lager, ein weiterer kostensparender Pluspunkt des Unternehmens. Mit neuen Technologien im Rücken – das Internet als Vertriebsweg nimmt gerade Fahrt auf, der Digitaldruck ermöglicht auch kleine Auflagen für bedruckte Tapeten – starten sie ihr zweigeteiltes Angebot: Zusammen mit Künstlern und Fotografen entwickelt *DrNice* Kollektionen, die in größeren Auflagen über den Tisch gehen können – inzwischen sind es rund 100 Motive. Zudem haben die beiden Gründer ebenso viele individuelle Auftragsarbeiten angefertigt.

Bekannt wird *DrNice* durch vielfältige Aktivitäten. »Wir haben immer viel Wert auf Pressearbeit gelegt.« Als am 19. Dezember 2003 – an das Datum erinnert sich Simone Schulz genau – ein Artikel in der *Vogue* erscheint, steht das Telefon nicht mehr still. »Danach kamen weitere Zeitungsartikel, wir wurden immer bekannter.« Auch die Show »Einsatz in vier Wänden« hilft, weil mehrfach Tapeten von *DrNice* verwendet werden.

**DIE LEIDENSCHAFT ZUM BERUF MACHEN** Das Geschäft läuft gut und den Schritt in die Selbstständigkeit hat sie nie bereut. »Ich mache im Grunde den ganzen Tag etwas, was ich gerne tue. Ich schaue mir Bilder an, entwerfe Bilderwelten«, sagt Simone Schulz. Alles dagegen, was sie nicht gerne tut – zum Beispiel die Buchhaltung –, gibt *DrNice* an Spezialisten ab. Sie denkt noch einmal darüber nach, wann sie wusste, dass sie selbstständig sein möchte: »Mir liegt das vielleicht auch im Blut, auch mein Vater ist als Anwalt und Notar selbstständig.« Sie lacht: »Ich habe schon als Kind Nachhilfe gegeben und damit mein Geld verdient, vielleicht war das ja der Anfang.«

**ZUR PERSON**  
Simone Schulz

**MOTTO**  
»Verwirkliche Deine Ideen.«

**STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)**  
Architektur – Dipl.-Ing.  
Architektur (1996)

**JAHR DER GRÜNDUNG**  
2003

**MITARBEITER**  
bis zu 5

**UNTERNEHMEN**  
*DrNice* GbR  
[www.drnice.net](http://www.drnice.net)





Foto: Celon AG

# »Hart arbeiten und einen kühlen Kopf bewahren«

## Dr. Kai Desinger

### Celon AG medical instruments

105

J. R. R. Tolkiens »Der Herr der Ringe« kennt jeder. Das »Silmarillion« dagegen nur wenige. Letzteres ist eine Sammlung unvollendeter Werke Tolkiens. In diesem Buch hat Kai Desinger den Namen für seine Firma gefunden: *Celon*. »Wenn ich mich recht erinnere, ist Celon ein Fluss«, schmunzelt der Unternehmer. Und Celon ist ein einfacher, eindeutiger und in vielen Sprachen problemlos funktionierender Begriff. Eine gute Grundlage für sein Unternehmen, das international bekannt und erfolgreich werden will, denkt Desinger. Zu Recht, wie sich heute zeigt.

**ERFOLG DANK EINER BESONDEREN IDEE** Die *Celon AG medical instruments* entwickelt und produziert medizinische Geräte, die auf der von ihrem Gründer entwickelten und patentierten »Bipolaren Radiofrequenz-induzierten Thermotheapie« (RFITT) basieren. Hierbei wird krankes oder überschüssiges Gewebe gezielt durch Erhitzen auf mindestens 60 Grad Celsius zerstört. Operationen, die früher nur mit stationärem Aufenthalt möglich waren, werden so ambulant und mit deutlich weniger Schmerzen für die Patienten durchgeführt. RFITT wird in der Hals-Nasen-Ohrenheilkunde, etwa bei chronischem Schnarchen, in der

Urologie, z.B. bei einer gutartigen Vergrößerung der Prostata oder auch in der Chirurgie zur Behandlung von Lebertumoren und -metastasen eingesetzt.

*Celon* ist eine Erfolgsgeschichte: Im März 2000 gründet Kai Desinger das Unternehmen in Teltow in Brandenburg mit vier Mitarbeitern. Im Mai 2004 erwirbt der Olympus-Konzern, einer der weltweit führenden Hersteller opto-digitaler Technologien, die Aktienmehrheit. Seit September 2005 ist *Celon* das Kompetenzzentrum von Olympus für Forschung, Entwicklung und Produktion neuer medizinischer Hochfrequenztechnologien. Das Unternehmen beschäftigt heute 55 Mitarbeiter, ist profitabel und wächst stetig.

**ERFOLG DURCH ARBEIT** »Natürlich bin ich sehr stolz darauf, was wir in den letzten Jahren geleistet haben«, blickt Kai Desinger, der von 1987 bis 1994 an der TU Berlin Maschinenbau studierte, zurück. »Aber ich habe auch verdammt hart dafür gearbeitet!« In den ersten drei Jahren nach der Gründung gibt es praktisch keine Wochenenden ohne Arbeit, und ein Arbeitstag dauert von acht Uhr morgens bis zehn Uhr abends. Die sozialen Kontakte reduzieren sich auf ein Minimum, eine



Beziehung geht zu Bruch und der psychische Druck ist erheblich. »Als Gründer sind Sie verantwortlich: Für Ihre Mitarbeiter und für das Geld, das Sie bei Investoren eingesammelt haben. Damit umzugehen, lernen Sie nicht im Studium«, sagt der 41-Jährige. Aber wo dann? Desinger macht eine Pause. »Schwer zu sagen«, sagt er. »Man tastet sich heran, fragt hier und da um Rat, probiert Dinge aus – und ist letztlich mit den Entscheidungen doch alleine, es sei denn Sie gründen im Team«, ergänzt er. Das Thema liegt ihm am Herzen, auch heute noch. Deshalb nimmt der in Kamen geborene Westfale einen Lehrauftrag an der TU Berlin wahr, um potenzielle Gründer über das aufzuklären, was vor ihnen liegt, und er ist Mitglied sowohl im Investment Komitee des High-Tech-Gründerfonds als auch im Beirat »Wissens- und Technologietransfer«, der die Landesregierung Brandenburg berät.

**ERFOLG DURCH EINE GUTE MISCHUNG** Desinger sagt über sich, dass er versucht hat, das Beste aus drei Welten unter einen Hut zu bekommen: Erstens lehrt ihn seine Ausbildung in Deutschland Gründlichkeit, Genauigkeit und Qualitätsbewusstsein. Zweitens schulen

ihn seine Praktika und Aufenthalte bei Firmen in den USA in Kreativität, Kundenorientierung und Pragmatismus. »Und drittens waren da, ganz konkret, meine Erfahrungen bei der Laser- und Medizin-Technologie GmbH in Berlin«, so Desinger. Sein Chef spornt ihn schon damals, kurz nach dem Studium, an, Projekte immer auch solide gegenzufinanzieren. Eine Maxime, die der spätere *Celon*-Chef nicht vergessen hat. Letztlich war die Gründung weder eine reine Gefühls- noch eine reine Verstandesentscheidung. »Ich ahnte zwar damals, dass es ein guter Zeitpunkt war«, sagt Desinger. Mit der Vorbereitung inklusive Erstellung eines Businessplanes hat er sich aber zuvor schon ein Jahr Zeit gelassen. Außerdem musste er ein halbes Jahr um seine Patente bei seinem früheren Arbeitgeber ringen. Schließlich versuchte er, Investoren für seine Ideen zu gewinnen. Ein lohnender Kampf, wie man heute weiß: Beim Verkauf von *Celon* an Olympus erhielten die Investoren und Aktionäre nach nur einigen Jahren für jeden eingesetzten Euro ein Vielfaches zurück – »und *Celon* und seine Mitarbeiter eine gesicherte Zukunft innerhalb eines großen Blue-Chip Konzerns«, betont Vorstandschef Desinger.

STUDIENGANG  
(ABSCHLUSS)

Maschinenbau – Dipl.-Ing.  
Maschinenbau (1994)

JAHRE DER GRÜNDUNG  
1999

MITARBEITER  
51–100

UNTERNEHMEN  
Celon AG  
medical instruments  
www.celon.com



ZUR PERSON  
Dr. Kai Desinger

**MOTTO**  
»Lebe Deine Träume und nutze die Chancen im Leben – wachse an den Herausforderungen und verliere niemals Deine Ziele aus den Augen.«

**MEIN RAT AN GRÜNDUNGSINTERESSIERTE**  
Informieren Sie sich hinreichend vor einer geplanten Gründung. Suchen Sie sich Rat bei erfahrenen Gründerinnen und Gründern und lassen Sie sich bei der Gründung unbedingt von einem erfahrenen Anwalt/Notar begleiten.

**PREISE**  
1. Platz beim Berliner Business Club der Investitionsbank Berlin 2000 / Anerkennung beim Unternehmens-Innovationspreis der IHK Potsdam 2005



Für Wissenschaft+ Innovation

.....

TSB Technologiestiftung Berlin Gruppe

**Die TSB**

- ... fördert Wissenschaft und Forschung
- ... entwickelt und realisiert die Innovationsstrategie des Landes Berlin

**Unsere Schwerpunkte**

- ... Medizintechnik (TSB Medici)
- ... Verkehrssystemtechnik (TSB FAV)
- ... Biotechnologie (BioTOP)
- ... Kommunikations- und Informationstechnologie (TSB Adlershof)
- ... Optische Technologien/Mikrosystemtechnik (TSB Adlershof)

**Die TSB GmbH**

- ... berät innovationsorientierte Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen
- ... unterstützt den Technologietransfer von den Hochschulen in die Wirtschaft

**Die TSB Initiativen**

- ... vernetzen Wissenschaft und Wirtschaft
- ... managen Netzwerke und Leuchtturmprojekte

[www.technologiestiftung-berlin.de](http://www.technologiestiftung-berlin.de)

**TSB** 



Anzeige



**IBB BerlinINTRO**

*Andere spielen noch zu Hause –  
Sie in der Hauptstadt.*

Mit IBB Berlin INTRO schaffen Sie sich die finanziellen Voraussetzungen für Ihre unternehmerische Zukunft. Wir unterstützen Sie beim Aufbau Ihres eigenen Unternehmens in Berlin.

**Wir beraten Sie gern:**  
Telefon: 030 / 2125-4747  
E-Mail: [zukunft@ibb.de](mailto:zukunft@ibb.de)  
[www.ibb.de/berlinintro](http://www.ibb.de/berlinintro)



**Investitionsbank  
Berlin**  
Leistung für Berlin.

Anzeige

# Technologie Coaching Center

Ein Unternehmen der IBB

Das Technologie Coaching Center (TCC) unterstützt Existenzgründer und bestehende Unternehmen, die innovative, technologieorientierte Produkte und Dienstleistungen entwickeln, herstellen oder vermarkten.

Ziel des TCC ist es, die Unternehmen durch begleitende, integrative Beratung – Coaching – zu unterstützen und somit die Grundlage für Stabilität und Wachstum sichern zu helfen. Die Technologie Coaching Center GmbH (TCC) Berlin ist eine hundertprozentige Tochter der Investitionsbank Berlin (IBB) und wird durch die EU (EFRE) und das Land Berlin gefördert.

Das TCC stellt dem Unternehmen einen Coach zur Seite, der seine Fach- und Branchenkompetenz einbringt, um Know-how-Lücken zu schließen und als praxisorientierter Sparringspartner für die Geschäftsführung dient. Die »Hilfe zur Selbsthilfe« erfolgt sowohl in der Ideen- und Gründungsphase als auch in späteren Wachstums- oder Umstrukturierungsphasen v.a. bei betriebswirtschaftlichen Überlegungen. Zentrale Coaching-Ziele sind z.B. das Fertigstellen oder Optimieren eines Businessplans, die Klärung von Finanzierungsfragen oder Hilfe bei Marketing, Vertrieb und Controlling.

Die TCC GmbH bietet ihren Kunden einen einzigartigen, interdisziplinären Pool aus ausgewählten freien Unternehmensberatern, die über vielfältigste Kenntnisse aus Technologiebranchen, über betriebswirtschaftliches Know-how sowie über weit reichende Management- und Beratungserfahrungen verfügen. Mit Hilfe ihres weit reichenden Netzwerkes bieten die 50 gelisteten Coaches den Zugang zu möglichen Geschäftspartnern, neuen Märkten und Kapitalgebern. Bei der Suche nach Kapital bereiten sie die Technologieunternehmen optimal auf die Anforderungen von Finanziers vor und schaffen die Grundlagen für die Nutzung von Förderprodukten (z.B. Profit) und Beteiligungen (z.B. VC-Fonds).

Abgerundet wird das Angebot der TCC GmbH durch ein umfangreiches Seminar- und Workshopprogramm.

## KONTAKT

TCC GmbH – Technologie Coaching Center  
Bundesallee 210, 10719 Berlin  
Herr Andreas Bißendorf  
Frau Gabriele Gruber  
Tel. (030) 46 78 28-0, Fax (030) 46 78 28-23  
E-Mail [info@tcc-berlin.de](mailto:info@tcc-berlin.de)  
Internet [www.tcc-berlin.de](http://www.tcc-berlin.de)



## ORCO-GSG

### Viel mehr als nur Büro- und Gewerberaum!

Die ORCO-GSG bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen hochwertige und günstige Gewerbeflächen in ganz Berlin: von Büros ab 20 qm bis hin zur flexiblen Multifunktionsfläche. Alles mit ausgezeichneter Anbindung an das Verkehrsnetz, technisch voll ausgestattet, unbürokratisch und mit flexiblen Laufzeiten.

Individuelle Raumgrößen, zahlreiche Services sowie direkte Beziehungen zu Geschäftspartnern in den Höfen und eine persönliche Betreuung durch das ORCO-GSG-Team gewähren eine langfristige Planungssicherheit.

Existenzgründer finden bei der ORCO-GSG den idealen Platz zum Arbeiten, Austauschen und Wachsen – ob Gründer-WG, junger Handwerksbetrieb oder innovative

High-Tech-Start-Ups. Für jeden Bedarf gibt es die richtige Lösung.

Darüber hinaus bietet unsere Zeitschrift „hofkurier“ allen Mietern praktische Tipps für den Unternehmensalltag. Bei der kostenlosen Vortragsreihe „hoftreffpunkt“ finden sie schnell Kontakt zu Gleichgesinnten und können ihr ganz persönliches Netzwerk vergrößern.

Die GSG, seit Juni 2007 Tochtergesellschaft des Immobilienunternehmens ORCO Germany, steht für 42 Jahre Erfahrung, über 40 Gewerbehöfe und rund 850.000 m² Büro- und Multifunktionsfläche. Zusammen mit dem Know-how der erfahrenen ORCO Germany ergibt dies ein attraktives Angebot, von dem auch Sie als zukünftiger Mieter profitieren können.



## IDEE UND KONZEPTION

TU Berlin | Gründung

Umsetzung: Dr. Carolin Rebensburg

---

## KOOPERATION

Nationales Alumniprogramm der TU Berlin

---

## FIGURENGESTALTUNG

Henrik Schrat

[www.henrikschrat.de](http://www.henrikschrat.de)

---

## GESTALTUNG

Ⓢ sans-serif, Berlin

[www.sans-serif.de](http://www.sans-serif.de)

---

## DRUCK

Medialis, Berlin

---

## PRODUKTION DER FIGUREN

TU Berlin | Abteilung IV Team Dienstleistungspool

---

## TEXTE

Marc-Stefan Andres [andres@diverse-dinge.de](mailto:andres@diverse-dinge.de)

Peter Gaide [gaide@diverse-dinge.de](mailto:gaide@diverse-dinge.de)

---

## VERLAG

Diverse Dinge | [www.diverse-dinge.de](http://www.diverse-dinge.de)

---



TU Berlin | Gründung

Hardenbergstraße 36A

10623 Berlin

---

[www.gruendung.tu-berlin.de](http://www.gruendung.tu-berlin.de)

---

ISBN 978-3-931979-01-0

Stand Januar 2008, Schutzgebühr 15 Euro